

"Questions pour un Champion"



Vendre -> Techniques de vente -> Vente -> Processus de Vente - Partie 1

Secteur d'activité :

Tous types de secteur d'activité

présentiel



Public concerné :

Toute personne qui mène des entretiens de vente

Objectifs :

Pour vous un entretien de vente c'est encore une source de stress et vous manquez de maîtrise ? Après cette formation commerciale vous saurez poser les bases de la communication : Voix - Respiration - Ton - Débit - Intonation - Intention. Tous les éléments nécessaires pour être à l'aise dans son expression orale. Suite à cette formation technique de ventes vous saurez entrer en contact avec un interlocuteur : Rompre la glace et créer un climat propice pour lui donner envie d'échanger avec vous. Le climat étant installé vous allez devoir le faire parler. A l'issue de cette véritable formation vendeur conseil vous serez approprié les techniques du questionnement : Diversité des questions. Subtilité de la formulation. Laisser l'autre s'exprimer pour optimiser sa démarche. Enfin après cette formation vendeur vous allez savoir reformuler les informations obtenues. Être certain(e) d'avoir compris votre interlocuteur avant d'aller plus loin dans le processus de vente. ==> Cette étape est sans conteste la plus importante du processus de vente. Bien maîtrisée elle va rendre plus faciles toutes les étapes qui suivent. Vous allez agir dans

Durée :

2 jours
14 heures
présentielles

Enjeu :

Convertir plus de prospects

Pré-requis :

Pas de pré-requis pour cette formation

Nombre de participants :

Vidéo Coaching : 6 Présentiel : 10

Coût de la formation : prix HT

Vidéo 1 heure -

Vidéo 1 heure +
Coaching 2 heures -

Présentiel 2 jours 1 890 €

frais de vie par jour : 25 €

dîner & hébergement : nous consulter

Méthodes pédagogiques :

Présentiel

Évaluation des compétences en entrée et fin de formation (Quizz ou entretien) Apports théoriques en plénière - Jeux de rôle pour les mises en application - Feed-back du groupe et du formateur - Suivi à froid à 6 mois

Type de formation :

présentielle

Points forts Des contenus opérationnels immédiatement transposables dans votre quotidien pour un retour sur investissement

Programme :

Présentiel

Votre niveau de maîtrise des compétences du module de formation est validé par un quizz en début de formation.

JOUR 1

Les bases de la communication : Après ce chapitre vous saurez : Ce qu'est le schéma de la communication? Comment utiliser votre voix : Volume - Articulation - Débit - Intensité - Intention

Le formateur dispense les apports théoriques sur les notions en lien avec le chapitre. Il les renforce par des mises en pratiques : Exercice de la Bulle Proxémique. Exercices sur le cadre de référence / Les 9 points -- Exercices de diction - Exercices d'articulation - Préparation et jeu d'une scénette tirée du théâtre classique.

Validation des acquis de compétences du chapitre par un quizz ludique en ligne

Les règles de l'accueil : Après ce chapitre de cette formation vente vous saurez comment créer le contact de la façon la plus efficace.

Le formateur dispense les apports théoriques sur les notions en lien avec le chapitre. Il les renforce par des mises en situation : Les typologies de clients - La Posture à adopter - l'Entrée en contact - Le Questionnement de départ

JOUR 2

La découverte : à l'issue de ce chapitre de cette formation à la vente vous saurez comment mettre en œuvre de la meilleure façon la discussion de découverte avec le prospect.

Le formateur dispense les apports théoriques sur les notions en lien avec le chapitre. Il les renforce par des mises en situation : Les types de questions - les techniques de questionnement - L'expérience de Leavitt - L'histoire de la veuve Mouillet - Rédaction de profils clients Jeux de rôle de découverte client - Feed-Back groupe/formateur. Validation des acquis de compétences du chapitre par un quizz ludique en ligne et l'évaluation du formateur

La reformulation : Enfin, après cette formation vendeur conseil vous saurez comment valider ce que vous avez compris des dires du client. Le formateur dispense les apports théoriques sur les notions en lien avec le chapitre. Il les renforce par des mises en situation : Vous pratiquez la reformulation intermédiaire et générale afin de vous assurer d'être en phase avec le prospect lors de vos sketches de découverte. Validation des acquis de compétences du chapitre par l'évaluation du formateur

Programme :**Méthode d'évaluation des acquis :**

Evaluation permanente des acquis sous forme d'exercices de synthèse

Document d'évaluation de la satisfaction "à chaud"

QCM d'évaluation des connaissances en début de formation et de

Validation des acquis en fin de formation (ou tests pratiques)

Attestation de formation individuelle - Attestation de fin de stage

Suivi des acquis de la formation à 6 mois après la formation

Avantages ASERTIVO FORMATION :

Auto-diagnostic de la cohérence des besoins du stagiaire avec la formation

Une formation basée sur la mise en pratique

Certification ASERTIVO FORMATION :

Enregistré en Préfecture ss le n° 82420254842
Validé DataDock et Certifié Qualiopi pour les
organismes payeurs

Formateur - Intervenant :

Fabrice GRAIN Consultant-Formateur - Gérant de Asertivo depuis mai 2010

Après 20 ans dans la vente et le management B to C et B to B, forme et accompagne toute personne ou équipe qui souhaite développer son potentiel commercial ou managérial. Convaincu que la performance durable en entreprise passe par la qualité des relations et des interactions - est certifié au Process Communication Model®

Certification du formateur :

ICPF
Certification **PRO**
Formateur Expert



ICPF
Certification **PRO**
Consultant Agréé

Dates de formation :

15 & 16 Février

19 & 20 Avril

03 & 04 Mai

Disponibilités et autre dates, nous consulter

22 & 23 Juillet

21 & 22 Septembre

13 & 14 Décembre

Référence de la formation :

"Vendre"

Réf

TECHVTE01

Contact :

ASERTIVO - Formation

Hélène

06 48 76 31 40

formation@asertivo.fr

Les clients qui ont consulté cette formation ont également consulté :

"5 cartes s'il vous plaît"

"Vendre"

Réf TECHVTE02

"Un profil de star"

"Communiquer"

Réf LINKED01



Nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap sous réserve d'une étude en lien avec l'AGEFIPH. Merci de nous contacter. Notre réseau handicap peut également vous apporter les réponses que vous cherchez, nous vous mettrons en contact