

Formation - Vente pour équipe de vendeurs techniques (séminaire)

Commerciaux, combinez votre expertise technique avec l'outil DISC* pour décrypter vos clients, bien les conseiller ET donc vendre mieux !

Prospection

Vente

CODE : 15645 | Mise à jour : 28/10/2022

Objectifs

- Prospecter un marché B2B (Cibler, organiser, réaliser puis améliorer la prospection)
- Mener et conclure positivement un entretien de vente en face à face en s'aidant de l'outil DISC*
- Identifier sa propre couleur de comportement pour mieux exploiter ses ressources personnelles

Contenu de la formation

Cette formation s'articule en 2 temps : 2 premières journées sur les fondamentaux des techniques de vente et, quelques semaines plus tard, 2 autres journées : une sur la prospection et l'autre sur l'optimisation de la vente grâce à l'outil DISC*.

Jour 1 Préparation de la vente

Qu'est-ce que la vente ?

- Postures de vendeur
- Les finalités d'un contact client
- S'adresser aux décideurs
- Les biais cognitifs à prendre en compte dans une relation client

Les Étapes de la vente

- Quelles sont-elles et pourquoi sont-elles toujours présentes
- Comment appréhender chacune des étapes

Préparer une vente en face à face

- Comment se préparer
- Que préparer

Réussir son 1er contact et bien communiquer

- Se positionner comme interlocuteur professionnel
- Qui est le client que je rencontre

FORMATION PRÉSENTIELLE

PUBLIC CIBLE

Equipe de commerciaux actifs sur une niche technique en B2B

PRÉ-REQUIS

Maîtriser le produit/service à vendre

DURÉE

2 jours + 2 jours (28 heures)

SESSION INTRA

Nous consulter

Découverte du client

- L'art des questions
- L'écoute active et efficace

Jour 2 Vente en face à face

Argumenter pour vendre

- Préparer son argumentation
- Présenter ses arguments de façon convaincante

Valoriser son prix

Traiter les objections

- Comprendre leur origine pour mieux y répondre

Négocier

- Préparer sa négociation
- Quand est-ce le moment de négocier
- L'art des contreparties

Conclure une vente

- Le moment à ne pas rater

Éviter un litige

- La vente ne s'arrête pas à la signature du contrat
- Désamorcer un litige client à l'aide de la communication non violente

Jour 3 Prospection et réseautage

Gérer son Tunnel de vente

- Identifier les différentes étapes de son tunnel
- Accompagner son client d'une étape à l'autre

Piloter la prospection

- Identifier la finalité de la prospection
- Se fixer des objectifs de prospection SMART et les suivre

Établir un plan de prospection

- Choisir les (bonnes) cibles de prospection
- Adapter les méthodes de prospection aux cibles
- Planifier la prospection
- Sourcer les prospects

Démarcher un client au téléphone

- Préparer un entretien téléphonique
- Passer les barrages de prospection téléphonique

- Conclure
- Relancer

S'informer sur puis travailler avec la concurrence :

- la sienne
- celle de ses clients

Jour 4 Convaincre vos clients grâce au DISC*

Définir le profil DISC* de votre client

- Les différents prismes de lecture et comment ils impactent notre communication
- Les couleurs et leur symbolique
- Les bases théoriques du DISC*
- Comment identifier les couleurs de DISC* de votre client
- Les forces et limites des différentes couleurs de comportement

Exploiter au mieux vos propres ressources pour convaincre plus facilement votre client grâce au DISC*

- Comprendre son profil DISC*
- Soigner la forme de votre communication pour que tous vos clients entendent le fond de votre message
- Développer sa flexibilité comportementale pour s'adapter à l'autre dans différents contextes (prospection, vente, gestion de réclamation client, ...)
- Utiliser le DISC* pour éviter ou gérer les litiges avec la clientèle

Cette formation est une formation basée sur la pédagogie active où chaque stagiaire est mis en action pour une efficacité pédagogique maximum.

Nous vous inviterons à remplir un questionnaire préalablement à la formation et vous restituerons votre profil complet DISC* et Forces Motrices** lors de la formation.

La formatrice est certifiée praticienne DISC* et Forces motrices** ASSESSMENT 24x7.

* Le DISC, ou Méthode des Couleurs, est une analyse comportementale basée sur le modèle de William Marston qui décrit le comportement d'un individu (style naturel) et la manière dont il s'adapte à son environnement (style adapté). Elle permet de mieux comprendre sa zone de confort et d'inconfort, de prendre conscience de ses forces et ses faiblesses, de mettre en place des stratégies de réussite.

** L'Analyse des Forces Motrices est issue des travaux d'Eduard Spranger et de Gordon Allport sur les valeurs et motivations. Elle permet à chacun de comprendre ce qui le motive à agir. Elle permet d'approfondir la compréhension des modes

comportementaux d'un individu.

Modalités pédagogiques

- Documents supports de formation projetés
- Mise à disposition en ligne de documents supports à la suite de la formation
- Jeux pédagogiques
- Mises en situation
- Travaux de réflexion en groupe

Evaluation des résultats

- Mises en situations
- Formulaires d'évaluation de la formation
- Questions écrites ou orales

Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Veuillez faire connaître vos besoins au plus tôt lors de nos échanges. La prise en compte d'un besoin spécifique peut nécessiter un délai pour étudier les modalités d'adaptation ou d'orientation.

Taux de satisfaction des stagiaires :

★★★★☆ 96% (7)



Sylvie Péan

La Vente c'est avant tout des relations humaines... autant y mettre de la joie !

Trust in Move

Osez, Vendez, Souriez ! Formations en développement commercial Présentiel, distanciel, mixte. En Français, Anglais, Allemand, Espagnol

📞 06 98 24 78 32

✉ sylvie@trustinmove.com