

Formation - Vitaminez vos pratiques commerciales !

Réussir ses ventes en face à face avec plaisir et efficacité. #méthode techniques & outils
#neurosciences #performance positive

Prospection

Vente

CODE : 3770 | Mise à jour : 18/12/2022

Objectifs

- Maîtriser les clés de succès de l'entretien de vente en face à face
- Mieux se connaître et mieux comprendre les clients grâce aux neurosciences pour créer un climat de confiance
- Structurer et piloter le processus de Vente de la préparation au suivi

Contenu de la formation

JOUR 1

- Comprendre les différents profils clients
- Adapter sa communication, son comportement pour créer une relation de confiance
- Maîtriser les étapes du processus de Vente et les facteurs clés de succès
- Neurovente : exploiter ses forces et talents pour la Vente
- **Action** : Identifier les comportements, mises en situation, découvrir ses talents pour la Vente

JOUR 2

- Créer un climat de confiance dès les 1ères minutes de la rencontre client
- Savoir présenter et valoriser son entreprise
- Découvrir les besoins et comprendre les motivations d'achat
- Neurovente : développer sa curiosité, son écoute active
- Développer son pouvoir de conviction avec un argumentaire impactant
- Valoriser son prix
- Neurovente : l'impact du biais d'ancrage
- **Action** : Expérimenter son écoute active, jeux pédagogiques, mises en situation, préparer ses outils

JOUR 3

- Dépasser les objections
- Défendre son prix
- Oser conclure
- Lever les freins face à une situation ou un client difficile
- Neurovente : Gérer son stress et assouplir ses situations gachettes
- **Action** : Exercices sur les cas concrets des participants, mises en situation

LES + DE CETTE FORMATION

- Formation modulable selon vos besoins (contenu et format)
- 2 à 3 semaines entre les journées afin d'optimiser les apprentissages et bénéficier de retour d'expérience.
- Suivi post-formation en groupe : bilan des applications et du plan d'action, révisions et optimisation
- Options : quiz inter-session, e-learning de préparation, suivi post-formation individuel

FORMATION PRÉSENTIELLE

PUBLIC CIBLE

Toute personne impliquée dans la Vente : Commerciaux, Entrepreneurs, Assistants commerciaux, Dirigeants...

PRÉ-REQUIS

Pas de pré-requis

DURÉE

21 heures

SESSION INTRA

Nous consulter

Modalités pédagogiques

- Documents supports de formation projetés
- Exposés théoriques
- Etude de cas concrets
- Quiz
- Mise à disposition en ligne de documents supports à la suite de la formation
- Echanges et partages d'expériences
- Mises en situation
- Jeux

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 :

★★★★☆ 90% (419)



Karine Pasco

Consultante Formatrice

Kapyrus

Vendre avec plaisir et efficacité. Méthodes de Vente et Neurosciences. Pilotez votre cerveau pour révéler votre zone de croissance.

📞 06 25 18 50 18

✉ karine.pasco@kapyrus.com