

Formation 10. Argumenter, vendre – 2 à 3 jours– 6/8 personnes

Vendre bien, vendre mieux – Maîtriser les étapes de la vente et de l'argumentation

Programme	Méthodes de travail
<p>Jour 1</p> <ul style="list-style-type: none">I. Le processus de la vente, sa logique et ses obstaclesII. De quoi avons-nous peur lorsque nous sommes vendeur?III. Quelles actions mettre en œuvre pour vaincre ses peurs?IV. La relation vendeur – client : amicale ? Partage d'expériencesV. Les étages de la fusée de la vente :<ul style="list-style-type: none">1. La préparation, 80% de ma vente. Les 4P, les outils, etc.2. La prise de contact (fenêtre de Johari + Cadre de référence)3. L'écoute active, la découverte, la recherche des besoins4. La proposition <p>Jour 2</p> <ul style="list-style-type: none">5. L'argumentation : les grandes étapes et les principaux risques6. Le traitement des objections / la reformulation7. La négociation8. La conclusion9. La prise de congé10. Le suivi <p>VI. Savoir présenter dans l'ordre l'entreprise – soi-même – ses produits et/ou services</p> <p>VII. Les points Bonus à ne pas oublier !</p> <ul style="list-style-type: none">1. Sortir le client de l'ombre : lui vendre et le faire acheter2. Le gagnant – gagnant : je vends, il investit3. Gérer les émotions de l'autre, ses doutes et ses peurs <p>Synthèse et conclusion</p>	<p>Exercices basés sur des expériences ou des attentes des participants (tour de table de préparation en amont).</p> <ul style="list-style-type: none">- Partage d'expériences- Quelles craintes? Individuel, puis présentation au groupe pour un premier échange sur le sujet avant d'aborder la théorie.- Mises en situation pratiques : mise en danger. Individuel d'abord, face au formateur. Puis en binôme face au formateur (détecter les messages chez chacun, le partage de points de vue).- Exercices audiovisuels pour travailler sur l'image de soi que nous renvoyons lors de la vente- Exercice sur les phrases négatives à tourner en positives binômes- Elevator pitch en individuel. En deux voire trois étapes (pistes d'améliorations à la clef sur chaque passage).- Séquences vidéo explicatives (optionnelles)- Rédaction d'un argumentaire : individuel et groupe (fonction du temps). Débat, échanges.- Les profils d'acheteurs : savoir les identifier en jeu de rôle. Préparation par deux à trois groupes. Désignation arbitraire d'un « vendeur ». Phase a posteriori d'amélioration du rendez-vous 2. <p>Rédaction avec chaque participant d'un plan d'action à plusieurs étapes, avec objectifs de progression</p>