

# Vendre mieux pour vendre plus

Dans un environnement concurrentiel en pleine mutation, il est primordial d'apporter de la considération à ses clients et de les servir au mieux de leurs intérêts. Cette formation technique et pratique permet d'agir sur la question fondamentale de la motivation profonde des clients.

- Formation Inter / Intra
- Durée : 2 jours (14 heures)

## - **Public concerné :**

Vendeur en fonction souhaitant s'améliorer sur les fondamentaux des techniques de vente et des attitudes commerciales.

## - **Prérequis :**

Aucun.

## - **Objectifs de la formation :**

- Mettre le client au centre de toutes les attentions,
- Réussir et valoriser son acte de vente par la règle des 4C,
- Développer un argumentaire de vente adapté aux profils SONCASE et COULEURS du client afin de le servir au mieux de ses intérêts,
- Développer les ventes additionnelles et le taux de transformation,
- Valoriser le programme de fidélité,
- S'entraîner à satisfaire et enthousiasmer le client.

## - **Programme :**

### **1<sup>ère</sup> demi-journée : Comprendre les enjeux de la relation client**

- Comprendre les enjeux de la relation client dans un environnement concurrentiel en pleine mutation,
  - Développer la considération et la confiance mutuelle,
  - Mettre en place un accueil de qualité,
  - Comprendre comment chaque vendeur peut, par son action, avoir un effet positif sur les indicateurs clés.
-

## **2<sup>ème</sup> demi-journée : Réussir et valoriser son acte de vente**

- Prendre contact efficacement,
- Mettre le client au centre de toutes les attentions,
- Oser aller vers le client en faisant preuve d'assertivité,
- Prendre chaque client en considération,
- Comprendre la motivation profonde de son client,
- Développer un argumentaire de vente adapté aux profils COULEURS et SONCASE du client afin de le servir au mieux de ses intérêts.

## **3<sup>ème</sup> demi-journée : Réussir et valoriser son acte de vente**

- Valoriser avantages, preuves et bénéfices,
- Enthousiasmer le client,
- Anticiper les questions et les objections du client afin d'y apporter une réponse adaptée,
- Développer les ventes additionnelles et le taux de transformation,
- Valoriser le programme de fidélité,
- Valider la satisfaction client,
- Prendre congé efficacement.

## **4<sup>ème</sup> demi-journée : Transformer les étapes clé d'une vente réussie**

- S'entraîner à satisfaire et enthousiasmer le client au travers de mises en situations complètes de ventes,
- Construire son plan d'action individuel.

### **Méthodes pédagogiques :**

- Autodiagnostic, analyse de situations vécues et débats,
- Apports théoriques,
- Etudes de cas, mises en situations et exercices pratiques et ludiques.

### **Modalités d'évaluation :**

Un questionnaire de satisfaction sera proposé à l'issue de la formation qui permettra d'établir un bilan des acquis et des propositions d'apports futurs.

### **Attestation de stage :**

Chaque participant recevra une attestation individuelle sur laquelle seront précisés : le titre, la durée et les dates de l'action de formation ou d'accompagnement.

- **Calendrier et horaires :**

Horaires : 9h00-12h30 / 13h30-17h00

INTER - Sessions planifiées en 2018 :

- 23/24 avril 2018
- 30/31 août 2018
- 12/13 novembre 2018

INTRA - Sessions planifiables sur demande.

- **Lieu :**

Idéalement dans une salle permettant l'aménagement d'un espace sans table et garantissant la confidentialité des échanges. Un lieu extérieur à l'environnement de travail habituel est fortement recommandé.

- **Intervenant :**

Frank DUCOMMUN est consultant senior et coach certifié. Cadre opérationnel en GSA et GSS pendant 18 ans, et fort d'une expérience en formation de 7 ans, Frank est un expert reconnu dans son métier.

Ses qualités sont : Son ouverture d'esprit, son écoute et son analyse, ses capacités d'adaptation, son esprit d'équipe, son engagement, son respect, sa rigueur.

- **Conseil et formation sur mesure :**

Découvrez nos solutions adaptées à la mesure de vos attentes. Notre expert se tient à votre disposition pour analyser vos besoins et vous conseiller.