



Joël Licciardi Formation

Nous entraîons vers le succès des hommes, des équipes et des entreprises.



VENTE ET NEGOCIATION

Vendre plus et mieux, négocier efficacement

PROGRAMME / OBJECTIFS

- ◆ Comprendre **les principales étapes** du processus de vente-achat et viser l'excellence

Étape contact

- ◆ Créer d'emblée un **climat** favorable et développer son sens relationnel

Étape découverte

- ◆ **Écouter**, comprendre le prospect
- ◆ Différencier le **Besoin immédiat** à satisfaire et la **Motivation Profonde** de l'achat
- ◆ Développer son sens psychologique

Attitude positive

- ◆ **Fixer et se concentrer sur** des objectifs personnels et professionnels pour être plus efficace
- ◆ Se motiver **personnellement (enthousiasme, confiance, énergie)** pour obtenir des succès
- ◆ **Persévérer** et résister à la pression et aux échecs
- ◆ Vérifier que l'on est en présence d'un **vrai** prospect
- ◆ Découvrir et approfondir les **principales techniques** de prospection
- ◆ Être performant au **téléphone** : **franchir les barrages** et prendre des **rendez-vous**

Étape argumentation

- ◆ Identifier des caractéristiques **précises** de notre produit ou service et savoir les formuler
- ◆ Convaincre son prospect des **avantages** de son produit et/ou service
- ◆ Utiliser **des preuves** pour soutenir notre argumentation
- ◆ Maîtriser un **langage concret, positif, imagé, donnant envie**, motivant sans clichés
- ◆ Se **démarquer** de la concurrence

Étape envie

- ◆ Accentuer le **désir d'achat en maîtrisant les facteurs émotionnels de la vente**
- ◆ Faire **rêver** le client en le mettant en situation

Étape conclusion

- ◆ **Demander** la conclusion et obtenir des **engagements** précis du client
- ◆ **Conclure** ses négociations au **bon moment**
- ◆ **Comprendre** les signaux d'achat pour essayer de conclure vite
- ◆ **Pratiquer** la technique spectaculaire du **Bilan**

Négociation

- ◆ Intégrer le processus de vente dans un processus de négociation plus longue
- ◆ Connaissance des 3 facteurs fondamentaux
- ◆ Pratiquer les principales techniques, éviter les pièges

Objections

- ◆ Analyser la nature des **objections** formulées avant d'y répondre
- ◆ Développer une attitude "**réflexe et positive**" pour tirer parti des objections
- ◆ Détecter et traiter les objections **cachées**

Suivi

- ◆ **Fidéliser** la clientèle, plan de fidélisation

METHODES

Chaque participant est impliqué dans un processus de participation très actif.

Les idées et techniques proposées sont issues de la pratique et adaptables à chaque contexte particulier : vente en magasin, vente de services et de conseils, vente itinérante, ...

Pendant les séances, chaque participant adapte les techniques de vente proposées aux situations réelles de relation avec la clientèle.

Le formateur et ses assistants suivent activement les travaux des participants et encouragent fortement les applications pratiques et concrètes.

Entre chaque séance, les participants appliquent méthodiquement et progressivement ces techniques.

Les participants élaborent les canevas d'entretien et sont capables de les utiliser avec souplesse en situation réelle ce qui assure une évolution professionnelle très rapide.

L'espacement des séances permet une assimilation durable et le transfert réel des acquis vers l'activité quotidienne.

Matériel pédagogique : classeur de référence questionnaires, plans d'applications personnelles, grilles de suivi, aides visuelles, fiches mnémotechniques.

ORGANISATION

4 journées, 1 demi-journée + 2 heures soit 34 heures de formation

Entretien préalable avec chaque participant.

Suivi personnalisé entre les journées de formation.

Formation pour un groupe de 8 à 12 participants environ par un formateur expérimenté et des responsables de groupe.

Les exercices ont lieu tantôt en petits groupes, tantôt en groupe pléniers, pour pratiquer et expérimenter les concepts proposés.

PUBLIC VISE

Hommes et femmes : directeurs, ingénieurs, attachés et agents commerciaux, chefs des ventes, responsables de secteur, commerçants, artisans, inspecteurs, conseillers, VRP, professions libérales, directeurs de société, négociateurs, consultants, commerciaux confirmés ou débutants.

La variété des secteurs et des expériences stimule et enrichit les échanges.

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

Connaître et pratiquer les 5 étapes fondamentales du processus de vente

Gagner en confort dans son activité commerciale, grâce à la maîtrise de la « Trame de Vente »

Optimiser la prospection commerciale

Maîtriser les méthodes et outils adaptés à chaque étape de la vente

Pratiquer l'écoute active

Expérimenter ses capacités de conviction

Analyser ses points forts et définir des axes de progrès