

Développer sa posture de vente

Objectifs

- S'approprier les fondamentaux de la relation commerciale
- Adopter la bonne posture en situation de vente
- Développer son pouvoir de persuasion

Public concerné

Commerciaux ayant besoin de développer leur posture de vente pour prendre de la hauteur dans leur fonction

Durée

2 jours (14 heures)

Effectifs

8 participants maximum

Moyens pédagogiques

- Tableau blanc / paperboard
- Vidéoprojecteur
- Support de cours
- Jeux de rôle et simulations

Prérequis

Expérience significative en vente

Animateurs

Formateur expérimenté

Accès aux locaux

Locaux conforme à l'accueil des personnes à mobilité réduite

Méthodes pédagogiques

- Magistrales
- Interrogatives
- Démonstratives
- Actives
- Expérientielles

Evaluations et suivi de formation

- Evaluation préalable et évaluation à chaud
- Questionnaire de satisfaction
- Remise d'une attestation de formation

Mieux se connaître pour utiliser ses ressources

- Comprendre son mode de fonctionnement pour mieux comprendre le client
- Raison et émotion : améliorer son discours
- Prendre conscience de ses ressources pour les utiliser
- Dépasser ses limites personnelles

Instaurer un dialogue de qualité

- Etre acteur
- Instaurer un dialogue honnête et transparent
- Développer son empathie et l'écoute active
- Identifier les comportements du client et s'adapter
- Comprendre le raisonnement du client
- Identifier les craintes du client
- Poser les bonnes questions
- Impliquer le client à la recherche de solution

Développer son pouvoir d'influence

- Avoir confiance en soi
- Annoncer le tarif et le défendre
- Faire preuve de souplesse
- Refuser une demande sans perdre le client
- Accepter une demande sans se retrouver perdant
- Accepter les critiques et y faire face sereinement
- Conclure l'entretien de vente efficacement et en maintenant une présence dans l'esprit du client