



MÉTHODES ET TECHNIQUES DE VENTE POUR SE DÉMARQUER DE LA CONCURRENCE

OBJECTIFS DE LA FORMATION : Le stagiaire sera capable de :

- Obtenir les préceptes fondamentaux et les bonnes pratiques qui font qu'un bon commercial se démarque de la concurrence.
- Développer un niveau d'efficacité maximal au travail et être en capacité d'effectuer des relances et des prises de références.
- Convertir efficacement un prospect grâce à l'art du storytelling.
- Questionner et savoir rebondir avec pertinence aux réponses.
- Traiter efficacement tout type d'objections.
- Comprendre en détail les différentes étapes d'un discours de vente.

PUBLIC ET PRÉREQUIS

Personnes souhaitant développer la partie commerciale pour faire face à la concurrence. Cette formation ne nécessite pas de prérequis.

MODALITÉS D'ENTRÉE EN FORMATION

L'inscription est à effectuer au plus tard , le veille de la formation, après entretien téléphonique.

DÉLAIS D'ACCÈS À VOTRE FORMATION

Vous aurez accès à la formation suite à votre entretien par téléphone, aux heures et aux dates établies pendant ce dernier. Une convocation vous sera envoyée, avec ces éléments. L'entrée en formation peut se faire immédiatement après l'entretien .

VOTRE FORMATEUR

Formateur expert dans le domaine de la vente.

DURÉE

3 jours de formation
(18 heures au total soit 6 heures par jour).

FORMAT

Cours collectif de 25 personnes maximum.

MATÉRIEL NECESSAIRE

Ordinateur ou tablette ainsi qu'une connexion internet.

TARIF

600 € net de taxe*
TVA non applicable ART.293B du CGI

MÉTHODES MOBILISÉES

- **Méthodes pédagogiques** : Pédagogie active et participative avec alternance d'apports théorique et pratique. Les exercices seront basés sur des mises en situation diverses et variées, cas pratiques, questionnaires.
- L'équipe pédagogique se tient à votre disposition du lundi au samedi de 9h30 à 12h30 et de 13h30 à 17h au 0189623641.
- **Méthodes techniques** : 100% à distance, Synchrones, partage d'écran, échange d'exercices, Google Meet, Powerpoint.
- Assistance technique : Pour toute problématique technique, vous pouvez nous joindre au 0189623641 durant la formation.

ÉVALUATIONS

- **Évaluation initiale** : QCM de 20 min en entrée de formation.
- **Évaluations continues** : sous forme de mise en situation, exercices, questionnaires, QCM, correspondant à chaque objectif.
- **Évaluation finale** : Pendant une heure en fin de parcours de formation : exercices écrits et oraux.

ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP

Notre référente Handicap est à votre disposition. Nos formations sont ouvertes à tout public, y compris aux personnes en situation de handicap. Notre organisme est engagé dans une démarche d'accueil et d'accompagnement des personnes en situations de handicap. Si vous présentez une situation de handicap, merci de me contacter au plus vite : formation@universdigitalschool.com ou par téléphone, sms au 06 76 94 59 69 ou tout autre canal à votre convenance, afin que nous puissions convenir d'aménagements spécifiques éventuels. En tant que Référente Handicap, je m'engage à donner les moyens adéquats pour compenser les situations individuelles de handicaps éventuels au regard du degré d'accessibilité des formations dispensées. Il se peut que je ne puisse pas toujours être en mesure de former certaines personnes en situation de handicap. C'est pourquoi, j'ai mis en place un réseau de professionnels qui a les compétences et expertises nécessaires pour pouvoir accueillir, accompagner, former ou orienter certains publics.

PROGRAMME DE FORMATION

- **JOUR 1 :**

Évaluation initiale : QCM de 10 questions, durée : 20 minutes.

Matin (9h30-12h30) : Les bonnes pratiques de la vente :

- Le paradoxe du bon vendeur : supprimer ses croyances limitantes pour se démarquer de la concurrence.
 - L'omniprésence de la vente, les différents discours, le storytelling.
 - Les valeurs de la vente, l'énergie de la vente.
 - Être dans le jeu, pas dans l'enjeu , Intention haute, attachement faible.
 - Question et et Réponses.
-
- **Exercice 1 :** "Vrai ou faux" sur les préceptes de vente et les bonnes pratiques commerciales.
 - **Objectif pédagogique :** L'apprenant saura désormais appliquer les bonnes pratiques que requiert un bon commercial.

Après-midi (13h30-16h30) : L'efficacité au service du commercial , relances et prises de références :

- Développer les bonnes pratiques commerciales pour se démarquer.
 - Les 4 piliers de l'efficacité dans la vente : script, relances, prise de références,
 - Vendre à nouveau.
 - L'étape suivante : évolution continue, stratégie d'apprentissage, habitudes à conserver.
 - Question et et Réponses.
-
- **Exercice 2 :** Rédiger un script de relance et de prise de références.
 - **Objectif pédagogique :** L'apprenant sera en capacité de faire des relances et des prises de références de manière autonome.

PROGRAMME DE FORMATION

- **JOUR 2 :**

La préparation d'un appel de vente (Axe du Prospect) :

Matin (9h30-12h30) : Le Storytelling :

1. Les bases du storytelling.
2. Le fond et la forme.
3. Les différentes méthodes : SPASA, WHY, des contes de fée.

- **Exercice 3 :** Rédiger une histoire et le présenter à l'orale

- **Objectif pédagogique :** L'apprenant sera capable de rédiger ses propres storytelling avec pertinence afin de préparer ses ventes en se démarquant.

Après-midi (13h30-16h30) : (Questionnement extrinsèque) Maîtriser l'art de la questiologie.

1. Introduction à la questiologie.
2. Les différentes stratégies et méthodes.
3. Comment intégrer la questiologie à ses appels de vente.

- **Exercice 4 :** Créer 10 questions pour identifier les besoins du prospect vis-à-vis d'un produit ou service spécifique.

- **Objectif pédagogique :** L'apprenant sera en capacité d'identifier précisément les besoins vis-à-vis de son prospect.

1. Les objections : le cas spécifique de la questiologie en 3 parties.
2. L'état d'esprit à avoir face à une objection.
3. Comment recevoir une objection et éviter les pièges courants.
4. Comment répondre à une objection en utilisant l'art de la question.

- **Exercice 5 :** Répondre aux objections proposées.

- **Objectif pédagogique :** L'apprenant saura désormais répondre aux objections qu'il rencontre en ayant tous les outils nécessaires portés à sa connaissance.

PROGRAMME DE FORMATION

- **JOUR 3 :**

Découvrir les méthodes efficaces d'un appel de vente se démarquant de la concurrence :

Matin (9h30-12h30) : Les différentes étapes d'un discours de vente.

Les 9 étapes :

1. Prise de contact
2. Créer le lien de confiance
3. Cadage
4. Phase découverte
5. Recherche de besoins
6. Explication de la solution
7. Présentation de l'offre -> Besoin -> Caractéristique -> bénéfice
8. Réponse aux objections
9. Conclure la vente

- **Exercice 6 :** QCM sur les différentes étapes d'un discours de vente.

- **Objectif pédagogique :** L'apprenant saura , désormais, préparer et appliquer tout le processus d'un appel de vente.

Après-midi (13h30-16h30) : Inspirer et guider le prospect, réussir à passer les dernières étapes d'un entretien.

**Révisions des objectifs et présentation du projet final par chaque apprenant :
Préceptes fondamentaux.**

1. Efficience...
2. L'art du storytelling.
3. L'art de la questiologie.
4. Traiter les objections.
5. Comprendre en détails les étapes d'un discours de vente.

- Effectuer l'évaluation finale pour juger des connaissances appréhendées par le stagiaire : Jeu de rôle complet qui reprend toutes les étapes d'un discours de vente.
Durée : 1 heure.