

VENDEZ MIEUX, VENDEZ PLUS !

1. Les objectifs :

- + Acquérir les réflexes indispensables pour vendre plus et mieux.
- + Piloter l'entretien de vente dans une relation « gagnant-gagnant ».
- + Conclure efficacement en fidélisant.

2. Public :

- + Commerciaux débutants ou confirmés, sédentaires ou itinérants.
- + Non commerciaux désirant réorienter leur carrière.

3. Prérequis : il est conseillé de faire la formation « Mieux communiquer » au préalable.

4. Durée : Deux journées soit 14 heures au total.

5. Lieu : Cette formation peut vous être proposée en Intra ou en inter-entreprises
10, Bis rue Rabelais 85150 Vairé
Dans votre entreprise ou dans tout autres locaux adaptés.

6. Responsable pédagogique : Didier Gaboriau

7. Déroulé :

Jour 1 - Matinée (de 9h00 à 12h30)

- + **(Re)trouver les fondamentaux de la vente : Ce que doit être un vendeur**
 - 🔗 Son look
 - 🔗 Ses outils
 - 🔗 Sa documentation
 - 🔗 Son leadership
- + **Ce qu'est votre produit pour le client**
 - 🔗 Éviter les erreurs communes
 - 🔗 Se mettre à la place du client

Jour 1 – Après-midi (de 13h30 à 17h00)

- + **Ce que représente un client**
 - 🔗 Être réaliste
 - 🔗 Pratiquer l'empathie
- + **Découvrir les vraies motivations du client**
 - 🔗 Le SONCAS(E)
 - 🔗 Les nouveaux défis écologiques de la vente

VENDEZ MIEUX, VENDEZ PLUS ! (suite et fin)

Jour 2 - Matinée (de 9h00 à 12h30)

+ **Dérouler une vente persuasive**

- 📞 Contacter le client
- 📞 Connaître ses attentes
- 📞 Cibler ses besoins
- 📞 Convaincre du bien-fondé de votre proposition
- 📞 Conclure avec une question fermée

Jour 2 – Après-midi (de 13h30 à 17h00)

+ **Surmonter les objections**

- 📞 Les reconnaître
- 📞 Les comprendre
- 📞 Les anticiper
- 📞 Les traiter

+ **Oser parler du prix**

- 📞 En fonction de quoi
- 📞 Rapport prix/durée
- 📞 La concurrence

+ **Bilan sur le déroulé et les acquis de la formation**

- 📞 Tour de table (Ressenti, atteinte des objectifs...)
- 📞 Temps d'échange (Questionnement, complément d'information, approfondissement...)
- 📞 Évaluation de la formation par le stagiaire

8. Moyens pédagogiques :

- + Alternance d'exercices pratiques et théoriques
- + Exercices et jeux de rôle avec analyse individualisée
- + Support de stage personnalisé remis à chaque participant
- + Tours de table et temps d'échange
- + Un suivi post formation est proposé à chaque stagiaire (assistance téléphonique ou journée complémentaire de formation)

9. Évaluation : Une fiche d'évaluation est remplie par chaque stagiaire pour évaluer ses acquis et la prestation de formation.

10. Sanction : Attestation de suivi de formation.