

Vendez mieux, vendez plus : Établir une relation "gagnant/gagnant" et pérenne

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, itinérants.
- ✦ Non commerciaux désirant réorienter leur carrière.

3. Prérequis : il est conseillé de faire la formation « Cap Communication » au préalable.

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

5. Tarif : 950 € HT / personne (ou net de taxe)

6. Lieu : Cette formation peut vous être proposée en Intra ou en inter-entreprises Soit au : 37, rue Notre Dame 49300 LE PUY SAINT BONNET (CHOLET) Ou dans votre entreprise ou encore 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
- ∞ Découvrez quel type de commercial (e) êtes-vous ! (Test)
- ∞ 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 SONCASE
 - 🔗 Les nouveaux défis écologiques de la vente



Vendez mieux, vendez plus : Établir une relation "gagnant/gagnant" et pérenne (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 :

- ∞ Tests de positionnement
- ∞ 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.

