

## Comment mieux vendre sa valeur ajoutée ?

Depuis, mes ventes se sont développées. J'ai pu construire une relation durable avec mes clients qui me font totalement confiance.

Christian (commercial terrain)



2 jours soit 14 heures



8 personnes maximum



Formation intra

### PUBLIC

- Commerciaux juniors souhaitant acquérir les fondamentaux.
- Commerciaux confirmés désireux de consolider des acquis.
- Le niveau requis : idéalement 6 mois de terrain minimum pour les juniors.

### OBJECTIFS

A l'issue de la formation, les participants sauront :

- Préparer des visites en ayant une vision très claire des objectifs à atteindre ;
- Identifier et maîtriser les phases primordiales de la vente ;
- Comprendre les principes de l'adaptabilité comportementale ;
- Connaître leur propre style.

### MÉTHODE

- Apports théoriques selon la méthode SORA alternant avec des exercices pratiques tirés de l'expérience de chacun.
- Supports visuels et écrits.
- Feuilles d'exercices.



Réf. VECO

## PROGRAMME

Pour réussir dans les métiers de la vente, les seules aptitudes naturelles du Commercial ne peuvent permettre de mener des entretiens de vente. Dans ces métiers, comme dans bien d'autres, la technicité maîtrisée des entretiens donne une réelle compétence observable.

**Comment conduire (et non pas subir) un entretien de vente face à un client.**

### Préparer sa visite

- Définir sa situation idéale par rapport à sa situation actuelle chez le client.
- Préparer des objectifs SMAC.
- Anticiper les objections prévisibles et l'argumentation correspondante.
- La phase de vérification.

### Conduire un entretien de vente conseil

- La prise de contact avec les 4 x 20 pour créer un climat favorable.
- La transition pour prendre le pouvoir dans l'entretien.
- La découverte :
  - Structurer et maîtriser sa découverte avec l'entonnoir COCA ;
  - Faire exprimer au client ses besoins et prendre des points d'appuis.
- La démarche d'argumentation :
  - Argumenter avec conviction de façon organisée et claire ;
  - Utiliser ses supports ;
  - Le CAP.
- Le traitement des objections : écouter ; creuser ; reformuler ; isoler ; relancer et/ou conclure.
- La conclusion et la revente immédiate.
- Analyse, bilan, rapport.

### Qu'est-ce que l'adaptabilité ?

- Les grands principes.
- Les différents comportements observables.
- Les qualités de chaque profil.
- Quel est mon profil avec ses forces et ses faiblesses ?