



DEVELOPPER UNE POSTURE COMMERCIALE



OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Prendre conscience de sa mission commerciale
- Démystifier la notion de vente
- S'approprier les principes de la vente
- Adopter un comportement commercial dans ses contacts clients.
- Défendre les intérêts de son entreprise.
- Contribuer activement à la vente.

ORGANISATION

▪ Durée

2 journées – 14 Heures

▪ Lieu

Site de l'entreprise ou site d'ARAMIS Formation

▪ Public / Pré requis

Toute personne n'occupant pas un poste de commercial mais dont la fonction requiert de développer son esprit commercial et de relation client

CONTENU PÉDAGOGIQUE

DEMYSTIFIER LA VENTE

- Vendre n'est pas honteux
- Sa relation à l'argent
- Vente et satisfaction du client
- Décrypter les attentes des clients.
- Repérer les étapes d'une vente réussie.

REUSSIR SON PREMIER CONTACT AVEC SON CLIENT

- Préparer son contact, préparer ses 1^{ers} mots.
- Les fondamentaux de la communication commerciale
- Parler de façon vendeuse de son entreprise.
- Transmettre son enthousiasme.
- S'appuyer sur ses atouts

RECOLTER LES INFORMATIONS NECESSAIRES POUR VENDRE

- Recueillir les 'informations utiles pour un diagnostic client exhaustif : les besoins, enjeux et motivations personnelles.
- Repérer les motivations : la méthode SONCAS.
- Maîtriser l'écoute active

CONVAINCRE LE CLIENT

- Proposer une solution en adéquation aux besoins, enjeux et motivations.
- Mettre en avant les bénéfices client.
- Surmonter les réticences et traiter les objections.
- Aider le client dans sa décision.

ADOPTER UNE POSTURE COMMERCIALE TOUT AU LONG DE LA RELATION CLIENT

- Communication verbale : utiliser les mots justes ; se synchroniser sur le client.
- Communication non verbale : travailler sa posture ; sourire ; varier rythme et intonations

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Afin de **favoriser la prise de conscience puis l'acquisition des réflexes** appropriés nous vous proposons des **méthodes pédagogiques actives, dynamiques** qui rendent les participants **acteurs de leur progression** :

- ◇ Test de positionnement individuel
- ◇ Echanges d'expériences à partir du vécu des participants.
- ◇ Brainstorming en grand groupe, travail en sous-groupes sur les problématiques rencontrées pour lesquels les participants expriment des difficultés
- ◇ Apports théoriques et méthodologiques par le formateur à chaque point clé.
- ◇ **Les participants travaillent à partir de cas pratique (s) réel(s)** : Jeux de rôles, entraînements guidés suivis de séance de débriefing à chaud
- ◇ **Perfectionnement d'outils : tout au long de la formation le consultant enrichit les outils existants.**

NOTRE MEMO, véritable guide opérationnel est remis à chaque participant. Il comprend les points clés évoqués en cours de formation accompagnés des fiches mnémotechniques

EVALUATION / VALIDATION

- ◇ Quizz de contrôle de connaissances en lien avec le positionnement initial
- ◇ Remise d'une attestation de formation