

Programme de Formation

**VENDRE MIEUX ET PLUS**

- **CIBLE**
  - ▶ Commerciaux plus ou moins expérimentés dans le contact commercial direct
  - ▶ Même les commerciaux aguerris apprécient ce training et s'y perfectionnent.
- **OBJECTIFS**
  - ▶ Gagner en méthode par des étapes ordonnées dans les entretiens avec les clients
  - ▶ Améliorer sa technique de découverte des besoins et attentes du prospect
  - ▶ Développer un processus et des réflexes de questionnement efficaces
  - ▶ Rendre la première argumentation précise, percutante et convaincante
  - ▶ Gagner en confiance et en motivation pour vendre mieux et plus
  - ▶ Transformer plus souvent les prospects en clients.
- **CONTENU**
  - ▶ Auto-évaluation : identifier ses points forts et vos points à améliorer
  - ▶ Structure "CIAME" de l'entretien de vente
  - ▶ Impliquer le prospect par un questionnement progressif
  - ▶ Distinguer les caractéristiques, avantages de l'offre, et bénéfices-clients
  - ▶ Pratiquer une expression précise, confiante et fluide de ses arguments
  - ▶ Favoriser l'empathie entre le commercial et le prospect.
- **METHODE**
  - ▶ L'accent est mis sur la participation et des jeux de rôles très réalistes
  - ▶ Les exercices filmés portent à la fois sur le fond et sur sa mise en forme
  - ▶ 2 formateurs senior s'impliquent avec bienveillance et exigence
  - ▶ La salle de revues vidéo permet de recevoir des feedbacks individuels précis
  - ▶ Avec 2 formateurs et 2 salles, le stage équivaut à 3 jours de stages classiques.
- **RESULTATS**
  - ▶ Commercial : contribution au développement du CA
  - ▶ Technique : montée en compétence des commerciaux
  - ▶ Psychologique : valorisation du professionnalisme en vente
  - ▶ Humain : effet de motivation collective et de fidélisation.
- **ORGANISATION**
  - ▶ 2 jours avec une équipe de 2 formateurs seniors, menée par Didier Weyne
  - ▶ Equipements vidéo des 2 salles et documents fournis par FORPLUS.
- **OPTIONS**
  - ▶ "Vendre Mieux et Plus 2" : exercices de renforcement et perfectionnement
  - ▶ Coaching individuel ou d'équipe pour des ventes importantes
  - ▶ Possibilité de réaliser ce programme ou ses exercices en anglais.