

Engager vers le OUI avec la psychologie de la vente

faire de soi, une différenciation réelle et visible

Public

- Tout commercial, KAM, chef des ventes, directeur commercial
- Tout secteur, B2B / B2C

Prérequis

- Aucun



Objectifs opérationnels

A l'issue de la formation les participants seront capables de :

- Créer une relation de confiance
- Poser un cadre structurant et facilitant pour faciliter la construction d'une solution
- Aller au-delà de la demande client en s'intéressant à son besoin caché
- Faire preuve de conviction et faire face à la résistance
- Rebondir sur les objections

Modalités et durée

- Présentiel de 2 jours
- Module adaptable à votre enjeu et à votre contexte
- Au choix : présentiel, distanciel ou mixte

SASU au capital de 1 000 euros
32, avenue Thierry - 92410 Ville d'avray - 07 83 49 42 52
Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 11922205192
auprès du préfet de région d'Ile-de-France
Siret : 833 878 036 00023 - RCS : NANTERRE - NAF : 7022Z

Prix

- 3 300€ HT
- 1-2-3 possible ! est porté par ITG Formation pour toute demande de prise en charge par un opérateur de compétences (OPCO, ex-OPCA). Nous vous invitons à vous rapprocher de votre OPCO pour identifier les critères de prise en charge ou de votre entreprise pour une prise en charge possible sur le plan de développement des compétences. Nous vous remercions de nous préciser avant établissement du devis le mode de financement prévu pour votre projet de formation.

Pédagogie

- Un autodiagnostic « quel style de vendeur suis-je ? »
- Des expériences apprenantes sur soi et sur les autres
- Des concepts issus de la psychologie sociale
- Des apports et des temps de partage, d'expérimentation
- Des jeux de rôles

Documentation remise

- Lien Parcooro ou Padlet présenté en début de présentiel : vidéo, bibliographie, support stagiaire, articles...

Évaluation des compétences

- En amont : questionnaire d'auto-positionnement
- En cours de formation : évaluations formatives
- En aval : questionnaire d'évaluation de la qualité de la formation et de la progression des acquis

LE PROGRAMME



1- Créer les conditions d'une relation de confiance avec l'approche Élément Humain® de Will Schutz

- Intégrer les piliers de la confiance :
Présence – Choix – Ouverture
- Répondre aux 3 kifs du client : se sentir important, compétent et sympathique

2- Se fixer un objectif et poser une intention

- Prendre conscience que les mots agissent sur la réalité
- S'engager sur les moyens, versus le résultat : l'objectif canalise notre énergie et nous concentre sur l'instant présent

3- Introduire un rendez-vous avec professionnalisme

- Faire une bonne impression dès les premiers instants
- Garder le contrôle sur le processus et lâcher prise sur le reste

4- Poser des questions au service de son objectif

- Développer son écoute active
- Faire de sa parole une alliée
- Creuser, clarifier, rebondir

5- Personnaliser sa communication au profil du client

- Donner envie d'écouter notre offre avec les techniques d'influence
- Persuader le client en s'adressant à sa motivation d'achat

6- Engager vers un OUI

- Lever les derniers freins avec la méthode AIR
- Détecter les feux verts et oser !

Après le présentiel

- **Option 1** : suite à la mise en œuvre en situation de travail, visio de 2 heures « retour d'expérience opérationnelle » - prix : 500€ HT
- **Option 2** : programme de renforcement WhatsApp avec un défi par semaine pendant 2 mois pour stimuler la mise en application - prix : 350€ HT



SASU au capital de 1 000 euros
32, avenue Thierry – 92410 Ville d'avray – 07 83 49 42 52
Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 11922205192
auprès du préfet de région d'Ile-de-France
Siret : 833 878 036 00023 – RCS : NANTERRE – NAF : 7022Z