

CONCLURE UNE VENTE CHEZ UN PROSPECT DIFFICILE



◆ **Public visé :**

- ✓ Commerciaux, vendeurs, technico-commerciaux, ingénieurs commerciaux, ingénieurs d'affaires, responsables grands comptes et comptes clés amenée à vendre un produit ou un service à un professionnel

◆ **Objectifs visés :**

- ✓ Parvenir, après avoir tenté une prospection commerciale associée à des techniques de vente classiques, à conclure une vente chez un prospect stratégique
- ✓ Appliquer une méthode novatrice qui, au-delà des techniques de vente, s'attache à la psychologie du client
- ✓ Concrétiser sa prospection commerciale dans des situations difficiles

◆ **Contenu :**

Etape 1 : la préparation

- ✓ Les 3 éléments déclencheurs de la prise de décision
Il s'agit de faire prendre conscience aux commerciaux que, pour faire évoluer la négociation commerciale, il convient de faire évoluer les techniques de vente et d'associer 3 éléments, malheureusement trop souvent peu exploités :
 - La PREPARATION de sa négociation de manière précise et factuelle
 - ❖ La RIGUEUR
 - Le COMPORTEMENT basé sur sa capacité à transmettre des émotions
 - ❖ L'AFFECTIVITE
 - La maîtrise des TECHNIQUES de NEGOCIATION et de COMMUNICATION
 - ❖ L'AGRESSIVITE (et non l'agression)
- ✓ Le fonctionnement de l'individu... et du client
 - La pyramide de Maslow...et la valorisation du client
- ✓ Les 7 piliers de la méthode
Outre le savoir-faire, cette démarche repose sur les points suivants, dont il faut parfaitement maîtriser la mise en application :
 - L'affectivité
 - ❖ Livrer ses émotions (Analyse Transactionnelle).
 - LA VALORISATION
 - ❖ Donner de l'importance au client.
 - ❖ Favoriser la reconnaissance (Maslow)
 - LA TRANSPARENCE
 - ❖ Aller droit au but (A.T. + Savoir-Faire)
« Toute vérité est bonne à dire, ce qui compte c'est la façon de le dire ! »
 - L'ECOUTE
 - ❖ Chercher à comprendre (A.T. + Savoir Faire)
C'est différent de reprocher !

- L'EMPATHIE
 - ❖ Réussir à percevoir intuitivement ce que ressent l'autre tout au long de la négociation. (A.T.)
- L'IMPLICATION
 - ❖ Faire adhérer votre interlocuteur aux différentes étapes de la négociation (A.T. + Savoir-Faire)
- LA CREATIVITE
 - ❖ Oser une visite originale qui sort des techniques de vente classique (Savoir-Faire).

Etape 2 : la prise de contact

- ✓ Annoncer clairement l'objectif de la négociation ?
 - Le droit au but

Etape 3 : la découverte d'implication du frein

- ✓ L'alternative 3 branches

Etape 4 : isoler le frein et obtenir un pré-accord

- ✓ La reformulation
- ✓ La pré-close

Etape 5 : lever le frein

- ✓ L'argumentaire flash

Etape 6 : la découverte du « cahier des charges »

- ✓ Les questions ciblées
 - La méthode du Quintilien
- ✓ Les reformulations partielles
- ✓ La validation et la recherche permanente du feed back

Etape 7 : la proposition-argumentation

- ✓ Le plan d'actions
- ✓ L'argumentation ciblée
 - La méthode CAP

Etape 8 : le traitement des objections dont le prix

- ✓ La méthode des 3 A
- ✓ L'isolation impicante du prix

Etape 9 : la conclusion et la mise à l'épreuve

- ✓ Conclure une vente

Etape 10 : le bilan de la mise à l'épreuve

- ✓ S'inscrire dans un suivi professionnel pour fidéliser

Méthodes pédagogiques :

- ✓ Construction d'outils
 - Alternative 3 branches
 - Plan d'action client
 - Pré-close
- ✓ Travaux en sous-groupes
- ✓ Simulations commentées à chaud

Durées et modalités :

| | | |
|-------------------------|--------------------|---|
| Présentiel en collectif | FOAD* en collectif | Présentiel ou FOAD* en individuel (pack formation coachée) |
| 2 jours (14h) | 8h | 9h30 |

*Formation à distance