

# CONCLURE UNE VENTE CHEZ UN PROSPECT DIFFICILE



## PUBLIC EXPERIMENTE

### ◆ Public visé :

- ✓ Commercial, vendeur, technico-commercial, ingénieur commercial, ingénieur d'affaires, responsable grands comptes et comptes clés expérimentés

### ◆ 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

### ◆ Prérequis :

- ✓ Aucun
- ✓ La formation « Conclure une vente en 10 étapes » est un bon préalable.

### ◆ 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 PRÉPARATION 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 implicite 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	Distanciel
Formation collective	2 jours (14h)	8h
Formation individuelle (Pack formation coachée)	8h30	9h30