

CIBLES

Toute personne qui ne vient pas d'un horizon commercial qui souhaite intégrer une posture de vente.

Ex: manager du conseil, consultant indépendant, responsable de croissance externe...



ENJEU

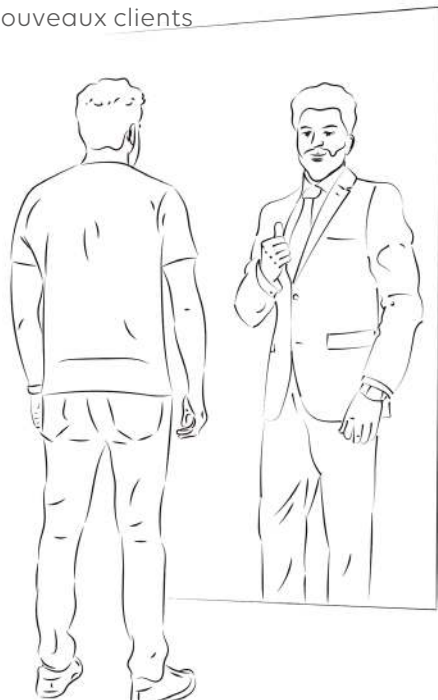
La responsabilité de développement commercial représente un des plus grands passages de cap de l'expert dans sa carrière.

Ainsi, les compétences et attitudes qui constituaient jusqu'ici la base de sa crédibilité et de sa performance sont remises en question.

De nouvelles cartes mentales, stratégies et postures de relation doivent s'ajouter et se combiner avec celles qui ont contribué à son succès jusqu'à présent.

BÉNÉFICES

- Passer un cap décisif dans sa posture et ses résultats de vente
- Développer son style unique de relation commerciale dans le respect de ses valeurs personnelles
- Maîtriser toutes les étapes du processus de vente
- Capitaliser sur la satisfaction du client pour développer ses affaires
- Prospecter avec efficacité et développer de nouveaux clients



PÉDAGOGIE

Cette formation prévoit 2x2 jours et 2x½ jour d'entraînement collectif à raison d'une session par mois (37 heures).

La formation combine dans une approche hybride unique le meilleur des formations comportementales, connues pour leur aspect concret et leur confrontation positive, avec le « Innerwork* » de chacun sur ses possibles.

Elle offre l'impact des sessions intensives avec l'intégration sur la durée permise par les formations séquentielles.

Le processus inclut un feed-back 360° afin d'aider chaque participant à se fixer des objectifs sur-mesure en fonction des retours de ses interlocuteurs.

* L'Innerwork est constitué d'exercices de préparation mentale tirés des dernières innovations des neurosciences. Voir à ce propos le site du K : <https://le-k.org>.

ACCESSIBILITÉ DES FORMATIONS

Toutes nos formations interentreprises se déroulent dans des lieux adaptés à l'accueil de personnes en situation de handicap.

De manière générale, si parmi les participants se trouvent des personnes en situation de handicap, merci de nous le signaler ainsi que de nous indiquer ce que vous souhaitez mettre en place pour leur permettre de participer pleinement à la formation.

PRÉREQUIS

Aucun prérequis ni préalable n'est nécessaire pour s'inscrire à nos formations.

CONDITIONS GÉNÉRALES DE PRESTATION

<http://www.amenity.fr/conditions-generales>

Contact

training@amenitytraining.com
www.amenitytraining.com

Jour 1 déverrouiller notre posture

- Les éléments fondamentaux de la communication commerciale
- Les 5 attitudes-clés de la négociation commerciale
- La Recommandation : faire de chaque client son meilleur vendeur...
- Les 4 types de conversation-client : relation, possibilités, opportunités, accord
- Entendre ou écouter : le premier pilier de la vente

Innerwork : ajustement de posture entre moi, mon offre, mes clients par l'outil des cartes mentales.

Jour 2 comprendre le client

- La conduite stratégique des entretiens commerciaux
- La prospection téléphonique : rythme, entrée en relation, barrières et solutions adaptées
- Les 5 étapes d'un entretien commercial
- Présenter sa société avec clarté
- Le traitement des objections
- Elaboration d'un livret de vente personnel

Innerwork : ma posture paradoxale de vente entre écoute et argumentation, adaptation et prescription, avec l'outil du Processwork.

Jour 3 gérer les différents types de personnalités (*½ journée à distance*)

- Retour d'expériences sur les mises en application des deux premières journées
- Trouver le style de développement commercial adapté à sa personnalité et à ses Valeurs
- Vendre et argumenter selon les différents types de personnalités de l'autre

Jour 4 réussir les moments clés du cycle de vente

- Retour d'expérience et coaching des participants
- Présenter son offre
- Les raisons uniques d'achat : leurs bénéfices
- L'attitude médecin : délivrer nos conseils avec assertivité pour donner confiance
- L'objection concurrence : aider à établir une comparaison objective et favorable
- Être face à plusieurs interlocuteurs

Innerwork : « Ma visibilité, ma valeur, mon prix ». Travail sur la cartographie interne de ces points cruciaux avec l'outil de la Théorie U.

Jour 5 obtenir les « oui »

- L'objection du prix : moment-clé incontournable de tout acte de vente
- Savoir dire NON : un acte clé et paradoxal
- La conclusion : détecter les signaux d'achat et savoir conclure le deal
- Le développement d'un compte : les voies pour élargir son périmètre d'intervention et faire fructifier les affaires
- Le networking : identifier, développer et enrichir son réseau

Innerwork : mon talent unique de vente, mon côté sombre, mon challenge, avec la matrice d'Ofman.

Jour 6 fidéliser et développer son portefeuille (*½ journée à distance*)

- Retour d'expérience et coaching des participants
- Le partenariat : aller au-delà de la simple vente et devenir un prestataire incontournable