

## FORMATION COMMERCIALE

# Conquérir de nouveaux clients grâce à la vente assertive.

Parce que les techniques classiques de questionnement ne fonctionnent pas face à des interlocuteurs résistants vos commerciaux doivent savoir créer des dysfonctionnements.

La plupart des commerciaux ont une dominante empathique, comment leur donner les armes pour développer leur assertivité.

Parce que vous traiter des situations difficiles ne s'improvise pas, quels sont les incontournables de la préparation tactique, mentale, matérielle d'une vente plus assertive ?

Vous êtes commercial expérimenté, cette formation vous permettra de gagner en performance face à des situations de vente spécifiques, notamment en conquête.

### Objectifs pédagogiques :

- Connaître les 4 situations de la vente différenciée.
- Identifier les situations de vente où une démarche assertive doit être utilisée.
- Structurer son entretien de vente en situation de résistance forte.
- Identifier ses propres freins et développer un comportement assertif.

### Programme :

- Les notions de vente différenciée et de vente d'expertise.
- Les situations de vente assertive.
- Préparer sa démarche de vente assertive.
- Les étapes clés d'un entretien en vente assertive.
- Traiter les objections.
- Renforcer son comportement assertif.
- Plan de développement personnel et conclusion.

### Levier pédagogiques :

- Autodiagnostic en ligne : l'autodiagnostic amont permet aux participants de s'auto-évaluer, prendre conscience des zones d'amélioration alors que l'autodiagnostic aval permet de mesurer et valoriser les progrès dus à la formation.
- L'étape préparatoire à distance permet une grande souplesse d'apprentissage : se former à son rythme. Les contenus digitaux amont permettent de découvrir en avant-première les nouveaux concepts, en aval d'approfondir certaines notions plus théoriques.
- Les formations en salle : les apprenants construisent des solutions adaptées à leurs cas réels pendant la formation, par exemple la construction d'un discours de conviction selon la méthode APPATE.
- Alternance de découverte de méthodes et comportements, à développer en situation de résistance forte, avec de l'entraînement.

### Modules digitaux : pour permettre une grande souplesse d'apprentissage, en amont et en aval de la formation présentielle.

- La vente différenciée.
- Qu'est-ce que la confiance en soi ?
- Formulez une demande, exprimez un refus.
- Déterminer votre style de négociation.

### Une série de fiches "Essentials" qui illustrent et synthétisent les concepts.

### Tarifs :

Session interentreprises : 1 490 € HT (pour le parcours qui intègre la formation, le diagnostic amont, les modules e-learning).

Session sur mesure en Intra : sur devis

Contactez nous : [contact@mercurifr.com](mailto:contact@mercurifr.com)