

FORMATION COMMERCIALE

Devenez un vendeur expert

Pour passer de la connaissance des techniques de vente à une véritable maîtrise en situation.

Comment acquérir le réflexe Découverte tactique/argumentation influente dans les situations réelles de vos commerciaux.

Remettre à niveau les méthodes de vos commerciaux dans un contexte plus exigeant.

Vous êtes commercial expérimenté, cette formation vous permettra de structurer votre démarche de vente et de maîtriser vos entretiens.

Objectif pédagogiques :

- Identifier les situations de vente d'expertise.
- Adapter son comportement et structurer son entretien de vente d'expertise.
- Orienter le client sur la manière de résoudre son problème et sur la solution adaptée pour optimiser les conditions financières.
- Renforcer l'implication du client dans la construction de la solution.
- Travailler sur les leviers de l'influence : pertinence et exigence.

Programme :

- Les notions de vente différenciée et de vente d'expertise.
- Les leviers de l'influence pour un vendeur expert.
- Structurer sa démarche de vente d'expertise.
- Identifier les objectifs et les motivations.
- Bâtir une proposition pertinente qui démontre l'expertise.
- Convaincre que sa proposition est la mieux adaptée.
- Renforcer sa capacité à conclure.
- Conclusion et rédaction du plan de développement.

Levier pédagogiques :

- Alternance de découverte de méthodes et comportements, à développer en situation de résistance forte, avec des phases d'entraînement.
- Les apprenants construisent des solutions adaptées à leurs cas réels pendant la formation, par exemple : la construction d'une proposition à valeur ajoutée, de la check-list des clés d'acceptation.

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

- La vente différenciée
- Diagnostiquez l'organisation de votre travail et de vos priorités.
- Pourquoi moderniser nos présentations de vente ?
- 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