

Mercuri International

MI COMPETENCES FONDAMENTAUX DE LA VENTE

AMELIORER VOS VENTES

Il s'agit d'un moyen de rafraîchir vos compétences essentielles en matière de vente, qui sont toujours la base de toute conversation commerciale réussie.

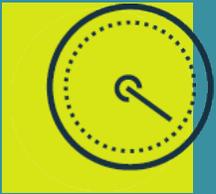
Découvrez toutes les étapes du processus de vente et obtenez des conseils utiles sur la manière d'appliquer les techniques de vente les plus pertinentes.





PUBLIC

Tous les professionnels de la vente qui souhaitent améliorer leurs performances commerciales.



DUREE : 2 heures 30 min



INFORMATIONS COMPLEMENTAIRES

Ce parcours suit une approche narrative avec un représentant commercial et son coach. Le parcours contient des vidéos, des exercices et des documents téléchargeables, des activités interactives et des forums ouverts pour se connecter avec la communauté.



APERCU GLOBAL DE LA FORMATION

Étape 1 : Introduction à la méthode de vente DAPA

Étape 2 : Préparation d'une réunion de vente

Étape 3 : La première approche

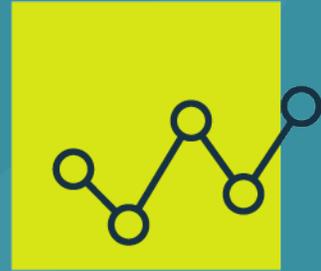
Étape 4 : Définir les besoins de votre client

Étape 5 : Une argumentation efficace

Étape 6 : Le traitement des objections

Étape 7 : Conclure l'accord

Étape 8 : Entraînons-nous !



Les étapes du parcours

ETAPE 1 : INTRODUCTION A LA METHODE DE VENTE DAPA

Qu'est-ce que le DAPA ?

Pour vendre efficacement, il faut une structure permettant d'inciter les clients à acheter. Découvrez comment la méthode de vente DAPA peut vous aider à améliorer l'engagement de vos clients et à les amener à tirer leurs propres conclusions et à prendre leurs propres décisions dans le processus de vente.

DAPA est l'acronyme de :

- **D**écouverte des besoins du client en adéquation avec votre produit ou service.
- **A**ccord sur la compréhension de ses besoins.
- **P**roposition qui prouve que votre solution peut répondre aux exigences du client.
- **A**ceptation de la solution par le client.



ETAPE 2 : PREPARATION DU RDV

La préparation est la clé

Une des clés importantes du succès est la confiance en soi. Une clé importante de la confiance en soi est la préparation. Il est nécessaire de se préparer à l'avance pour s'assurer de poser les bonnes questions.

Comment se préparer

Apprenez comment vous préparer pleinement à une réunion de vente en utilisant ces points clés :

- Collecte d'informations
- Analyse des relations
- Objectif du RDV
- Structure de l'approche



ETAPE 3 : LA PREMIERE APPROCHE

Faites de votre RDV un succès

Le premier contact avec votre client est extrêmement important, découvrons comment vous pouvez être proactif et prendre l'initiative afin de tirer le meilleur parti de votre rencontre.

Pour vous assurer que vous et votre client êtes sur la même longueur d'onde, vous devez présenter vos objectifs comme des avantages pour le client et vous assurer que vous avez tous deux le même temps pour le rendez-vous. Apprenez à convaincre le client qu'il vaut la peine de consacrer du temps à un premier entretien avec vous !



ETAPE 4 : DEFINIR LES BESOINS DE VOTRE CLIENT

Comment aller au coeur du besoin client

Pour connaître les besoins du client, il faut poser les bonnes questions avec la bonne attitude. Apprenez à formuler des questions pour comprendre en profondeur la situation de votre client.

Les besoins du client

Pour mieux comprendre la situation de votre client, cette étape vous propose une technique structurée de questionnement, le FOCA. Cette méthode est basée sur la connaissance de la situation actuelle du client, mais aussi des besoins émergents. En utilisant une technique d'entonnoir pour vos questions, vous vous assurez d'obtenir toutes les informations dont vous avez besoin pour poursuivre.

Module – comprendre votre client

Cette étape contient un module qui vous guide à travers des activités interactives et des vidéos pour vous aider à définir les besoins de votre client.



ETAPE 5 : UNE ARGUMENTATION EFFICACE

Une argumentation efficace

C'est le moment de convaincre votre client de l'efficacité de votre solution. Votre client doit savoir clairement comment vous répondez à ses exigences.

Découvrez vos capacités à capter l'attention de votre client et présentez de manière percutante les avantages de votre solution par rapport aux besoins du client. Une argumentation efficace vous permettra d'atteindre l'objectif que le client vous choisisse plutôt que vos concurrents.

Module – Argumentation et vente du prix

Cette étape contient des modules avec des activités interactives qui vous apprendront à argumenter et à élaborer la bonne stratégie pour présenter efficacement le prix de votre solution.



ETAPE 6 : LE TRAITEMENT DES OBJECTIONS

Une étape clé dans le processus de vente

Il est rare de ne pas recevoir d'objection à un moment ou à un autre d'une réunion de vente. En comprenant les objections et ce qu'elles révèlent, vous découvrirez l'approche la plus efficace pour les traiter.

La technique des 7 étapes

Cette technique vous apprendra à comprendre les objections de votre client et à les traiter correctement.

Module – Traitement des objections

La clé pour traiter efficacement les objections est de savoir comment les recevoir. Ce module passe en revue, étape par étape, l'impact de votre comportement et l'importance d'analyser l'origine de l'objection.



ETAPE 7 : CONCLURE L'ACCORD

Conclure un accord – le début d'une relation

Dans cette étape, vous découvrirez comment conclure sur un engagement du client avec succès. Plus précisément, vous trouverez 6 techniques qui vous guideront à travers les étapes finales, certes difficiles, du processus de vente. Comment accélérer la décision du client ? Quel est le bon moment pour conclure et pourquoi échouons-nous encore parfois ? Découvrez les réponses dans le module interactif sur la manière de conclure la vente qui fait partie de cette étape.

Module – Comment conclure la vente

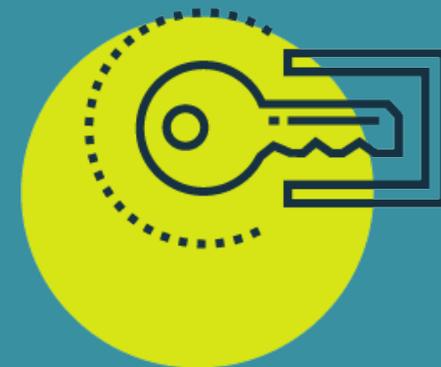
La pression est à son maximum et les enjeux sont élevés. Grâce à des activités interactives et des vidéos, ainsi qu'à des outils d'auto-évaluation, vous apprendrez des techniques pertinents sur la manière de traiter les derniers points de résistance pour obtenir le "oui" final.



ETAPE 8 : ENTRAINONS-NOUS !

Testez vos compétences essentielles en matière de vente.

La dernière étape de ce parcours comprend un module interactif basé sur des scénarios avec gamification, où vous pouvez appliquer ce que vous avez appris et accéder à des détails et documents supplémentaires sur les principaux techniques et stratégies de vente du cours.





MERCURI
international