

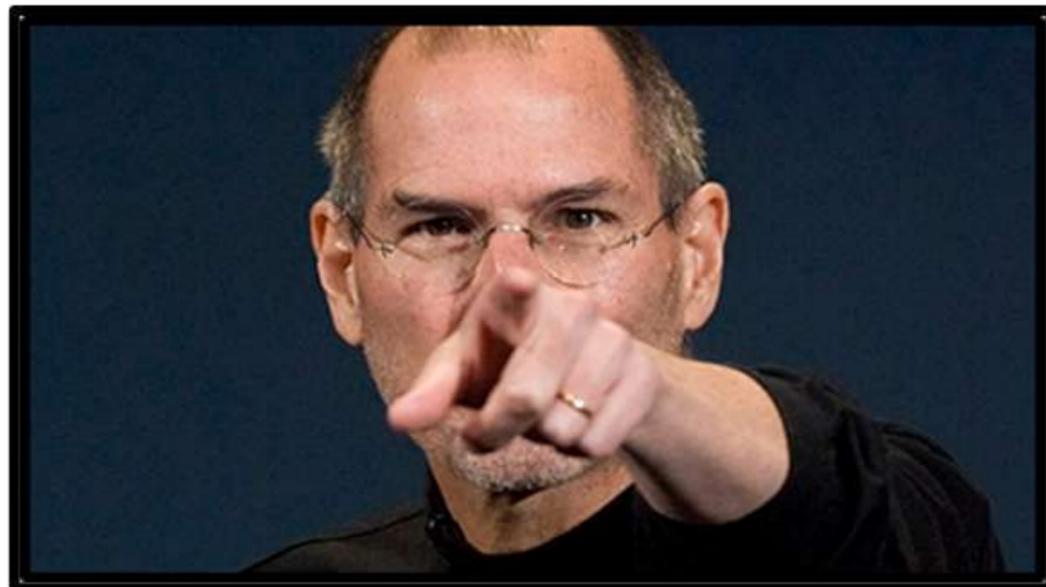
Les fondamentaux de l'excellence commerciale



Les fondamentaux de l'excellence commerciale

Objectifs attendus

- Développer un réel professionnalisme
- Comprendre les 5 piliers du succès commercial
- Développer la maîtrise de soi pour maîtriser l'échange avec son client.



- Job ou carrière (vision long terme)
- La variable c'est l'humain, pas le produit
- Ne pas blâmer le prospect/client
- Connaître vs maîtriser une activité
- Quels-sont les fondamentaux de ton activité ?
- La loi de Paréto
- Qu'est-ce que la règle des 100% ?
- Que faire pour vaincre la concurrence ?
- Le facteur « MOI » dans la transaction
- Un commercial à valeur ajoutée
- Eviter l'approche du robot
- Développer le mindset du long terme

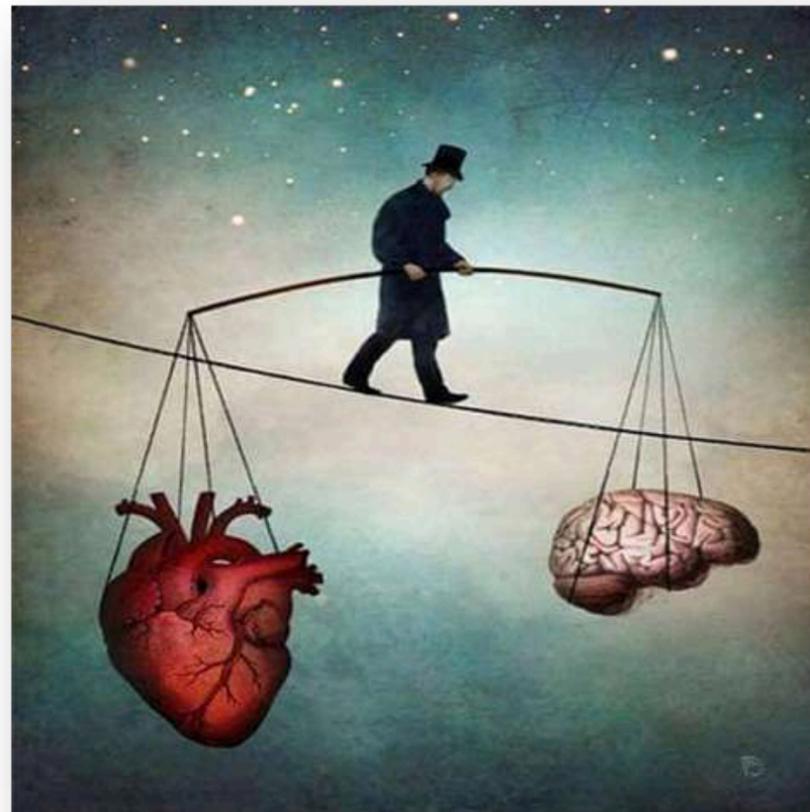
(Forte recommandation d'observation sur le terrain suivie de coaching en groupe, mises en situations et jeux de rôles filmés).



Les fondamentaux de l'excellence commerciale

Objectifs attendus

- Comprendre que les motivations d'achat ne sont pas le prix mais la valeur perçue par le client/prospect.
- Comment s'adresser au côté EMOTIONNEL et NON RATIONNEL de l'acheteur (subconscient).
- Tenir des entretiens commerciaux professionnels



- Se vendre d'abord
- Envie vs besoin
- Cœur vs cerveau
- Première et dernière impressions
- Le facteur WOW
- Créer un lien humain
- Charisme vendeur
- Dire vs véhiculer des messages
- Vendre les avantages cachés
- Les choses qui enlèvent l'envie...
- Le non-dit

Les fondamentaux de l'excellence commerciale

Format atelier

Objectifs attendus

- **Cimenter les acquis des formations précédentes avec des rappels pratiques puis une synthèse globale du programme.**
- **Sortir avec des stratégies individuelles claires et des plans d'attaque concrets.**



- **Open forum (Question/Réponse)**
- **Lumière sur les avantages clients**
- **Eviter le jargon**
- **Quelques idées pour marquer ses clients**
- **Livrer proprement pour fidéliser**
- **Que faire après la vente?**
- **Une nouvelle relation commence**
- **REMISE EN QUESTION**
- **Discussion de cas réels**
- **Quels types de clients me posent problème?**



Les fondamentaux de l'excellence commerciale

La négociation

- Quand commence réellement la négociation?
- Ce que négociateur ne doit pas être
- Se positionner dans l'esprit du client comme connaisseur/expert, intègre
- Comment vendre sans négocier (ou presque)
- Créer les conditions favorables/propices à une négociation courte et plaisante
- Distinguer les objections réelles des techniques de négociation (du client)
- Convaincre par le win/win (vendre et fidéliser en même temps)
- Prix versus valeur
- Justifier, rappeler et valoriser
- Comment mettre fin à une négociation?
- Le charisme pour convaincre
- Ce n'est pas ce que je dis, c'est comment je le dis

