

# Fiche technique Vivre la vente comme la vie

## METTRE EN ŒUVRE NATURELLEMENT DES TECHNIQUES DE VENTE

*Pour réussir dans les métiers de la vente, les seules aptitudes naturelles du Commercial ne peuvent permettre de mener des entretiens de vente. Dans ces métiers la technicité maîtrisée des entretiens donne une réelle compétence observable mais n'est pas suffisante non plus. Le vendeur doit être Acteur de sa vente et par son comportement adapté à chaque étape convaincre son interlocuteur en respectant les vecteurs de la conviction : 10% par les mots ; 30% par la voix ; 60% par le comportement. Montez sur scène pour faire partager votre passion à un ami qui tout à coup se transformera en client !!!*

à l'issue de la formation les participants seront en mesure de :

- Mettre en pratique les techniques de vente tout en :
  - o Maîtrisant consciemment le comportement à produire
  - o Sachant produire les différents états émotionnels nécessaires à la vente

le programme :

- La prise de contact avec les 4x20 pour créer un climat favorable
- La transition pour prendre le pouvoir dans l'entretien
- La découverte
  - o Structurer et maîtriser sa découverte avec l'entonnoir COCA
  - o Faire exprimer au client ses besoins et prendre des points d'appuis
- la démarche d'argumentation
  - o argumenter avec conviction de façon organisée et claire
  - o savoir utiliser ses supports de façon efficace
  - o le CAP
- le traitement des objections : écouter, creuser, reformuler, isoler, relancer et/ou conclure
- la conclusion percutante et simple

la pédagogie : Stage très pratique à plus de 60% qui alternera les apports techniques et la mise en application comportementale. Chaque jeu de rôle se déroulera en 2 temps : un exercice tiré de la vie de tous les jours qui verra ensuite son application dans un exercice tiré de la vente. Les mises en situations sont filmées et analysées.

la durée : 2 jours limités à 6 personnes idéalement

l'intervenant : Philippe Poirot est formateur spécialisé dans le domaine de la vente, de la négociation, du management, de la communication et du développement personnel. Fondateur en 2002 du cabinet de formation ActivesActions il intervient auprès de grands groupes nationaux et internationaux. Coach diplômé en Leadership et certifié en Intelligence émotionnelle, il accompagne aussi de nombreux dirigeants et comités de direction.

