

4 jours – 40h de formation

Options : 10h d'exercices en ligne corrigés + 2h de Certification individuelle

Introduction

- » Méthodologie
- » Les objectifs de la formation
- » L'importance de la vente
- » La définition de la vente
- » La Loi d'Attractivité budgétaire de Szombat
- » La valeur et la perception de valeur

1. La Culture de Vente et ses 4 piliers

Pilier 1 : Les motivations

- » Les motivations profondes
- » Les motivations extrinsèques

Pilier 2 : Les attitudes

- » Les éléments d'attitudes à développer
- » L'état d'esprit
- » La résilience et la technique du "Ressort"

Pilier 3 : L'organisation

- » Les objectifs de vente
- » La stratégie commerciale
- » Les 3 outils de planification (POP)
- » Le persona idéal
- » Vente directe et indirecte
- » Le CRM
- » Le Tableau Motivationnel
- » La gestion du temps et des priorités

Pilier 4 : L'activité

- » Les angoisses du commercial
- » Les règles fondamentales
 1. Les Règles en Or
 2. Les objectifs d'activité / Quantification de l'activité
 3. La prospection (prospects et clients)
 4. Un agenda rempli
 5. Les mois magiques en ligne de mire
 6. La qualité de l'activité
 7. La persévérance et la régularité en prospection
- » La gestion de la relation client à plusieurs niveaux
- » La ligne de la réussite
- » Les outils de suivi d'activité
- » Le suivi des résultats

2. Les techniques de vente COSSIM® (Customer Oriented Selling Skills In Motion)

Introduction aux Techniques de Vente COSSIM et aux 4 phases de la vente

Phase 1: Prospection (Préparation, Action et Suivi)

La prospection active par téléphone (Préparation, Action et Suivi)

- » Le mental et l'auto-motivation
- » Les meilleures conditions d'appel
- » Le langage et la voix
- » Les Techniques pour passer le Goalkeeper
- » Les Techniques pour obtenir un rendez-vous
- » Gérer les objections de contact

La prospection active par LinkedIn (Préparation, Action et Suivi)

La prospection active lors de salon (Préparation, Action et Suivi)

La prospection active lors d'événements de networking (Préparation, Action et Suivi)

Phase 2: Qualification (Préparation, Action et Suivi)

- » La "Loi du Questionnement" de Szombat
- » La Structure d'un rendez-vous
- » L'écoute active
- » Technique du silence
- » L'empathie et la relation client
- » Technique des questions ouvertes et questions fermées
- » La structure de questionnement EOMBUS-PAF-I
- » Problèmes et Besoins
- » Les 3 Qlés de Szombat
- » La démonstration du vélo de Jean

Phase 3: Présentation des Solutions (Préparation, Action et Suivi)

- » La Technique et l'outil ABCD
- » La Technique de conscientisation des besoins, bénéfiques, du budget et du temps
- » La Démonstration / Présentation
- » Les signaux d'achat actifs et passifs
- » La Proposition commerciale
- » Présenter le prix et la valeur
- » Optimiser l'acceptation de votre offre

Phase 4: Conclusion (et Négociation) (Préparation, Action et Suivi)

- » Les 3 situations de Conclusion
 1. L'accord
 2. La phase de négociation
 3. Un refus définitif
- » La gestion des objections
 1. Le malentendu
 2. Le doute
 3. L'hésitation et les 9 approches
 4. Le désintéressement
 5. L'objection irréfutable
- » La gestion de problème budgétaire client

+ De nombreux exercices et jeux de rôles individuels sur chaque technique clé, adaptés à votre secteur d'activité avec le formateur

+ De nombreux exercices et jeux de rôles individuels sur chaque technique clé, adaptés à votre secteur d'activité avec le formateur

+ Exercices en ligne (8h à 10h) corrigés et feedback du formateur (optionnel)

+ Outils de vente

+ Certification COSSIM® (sous forme d'un jeu de rôle d'un cycle de vente complet individuel) (optionnel)

+ 1 mois de support sur la formation (l'apprenant peut contacter le formateur pour des questions liées à la compréhension de la formation)