

Maîtriser les postures et techniques de l'entretien commercial conseil

Objectifs

À l'issue de ces 7h, vous aurez :

- **SAVOIR**
 - o Identifiées les étapes clés d'une vente conseil
- **SAVOIR-FAIRE ET SAVOIR-ETRE**
 - o Construit votre boîte à outils pour faire en pratique la différence à chaque étape
- **FAIRE-SAVOIR**
 - o Identifié par étapes vos points forts, points d'efforts et leviers de valorisation conseil

Programme

Mieux comprendre les attentes conseil de mes clients (45')

- Les nouveaux comportements post crise des clients
- Le client quadricéphale et l'adaptation de ma posture
 - o La pyramide des exigences et mon autodiagnostic

Structurer mon approche de vente « conseil » (30')

- Passer de la vente « produit », « rebond » ou « solutions » à la vente conseil
- Intégrer les phases clés de la méthode de vente
 - o Accueil
 - o Découverte
 - o Accord de découverte
 - o Proposition
 - o Argumentation
 - o Conclusion

Développer mes comportements gagnants en situation (4H30')

- Structurer ma démarche et valoriser mon positionnement conseil
 - o L'introduction TOP pour cadrer et dépolluer l'échange
- Maximiser ma découverte
 - o Les questions qui font la différence
 - o La croix de découverte pour identifier et structurer les besoins profonds
 - o Les deux clés pour reformuler en mode besoins
- Argumenter pour persuader
 - o Les Phrases CAB (Caractéristiques, Avantages, Bénéfices) pour personnaliser mon discours
 - o Les 6 techniques de valorisation de son offre
 - o La posture qui fait la différence et me positionne en interlocuteur conseil

Mieux comprendre les attentes conseil de mes clients (45')

- Détecter les signaux d'achat
- Déjouer les tentatives de négociation tarifaires
- Valoriser la mise en place chez le client pour cranter ma différenciation

Modalités pédagogiques

- Alternance entre théorie et exercices pratiques
- Travaux individuels et en sous-groupes
- Mises en situations filmées sur les cas conseils rencontrés par les apprenants
- Jeux pédagogiques
- Fiches pratiques sur les comportements gagnants

Evaluation des acquis

- Autoévaluation sur la grille de « vente conseil »
- Formaliser mon plan de développement conseil
- Validation des acquis par des questionnaires, des tests d'évaluations, des mises en situation et des jeux pédagogiques
- Plan 333
- Certificat délivré après évaluation des acquis

Référence : DAS1-312-FP1	Présentiel ou Distanciel
Durée horaire : 7h	Public : Les commerciaux ou développeurs
Niveau : Fondamentaux	Prérequis : Aucun
Tarif inter-entreprise : 375€ Nous contacter pour un tarif intra-entreprise	Accessibilité : Toutes les formations sont accessibles au public en situation de handicap ou à défaut guidé vers une structure plus adaptée

Vous êtes intéressés par cette formation ?

Contactez-nous sur contact@manegere.fr ou au 01 41 09 88 98