



Maîtriser la dynamique de la vente persuasive

Avec la méthode Color Progress ®

Avis 4,81/5

Les objectifs opérationnels :

Mieux se connaître pour enrichir sa démarche commerciale par une approche plus complète

Acquérir une démarche commerciale formalisée

Savoir faire émerger une insatisfaction inconsciente pour créer le besoin de changement de fournisseur

Promouvoir sa solution et obtenir l'engagement du client

Moyens et Méthode Pédagogique

L'approche utilisée mobilise la pédagogie des couleurs®. Elle est active et participative : elle alterne phases de découverte par les participants, apports de l'animateur et appropriation par l'entraînement. Un questionnaire vous sera adressé avant votre entrée en formation.

Information handicap : Cette formation est accessible aux personnes en situation de handicap.

Chaque situation étant unique, nous vous demandons de préciser à l'inscription votre handicap pour vous permettre de suivre la formation dans les meilleures conditions.

Programme :

Repositionner son rôle de commercial

Découvrir ses modes de vente préférentiels

Intervenir sur l'ensemble du cycle de vente

L'essentiel de la préparation d'un entretien de vente

Définir et clarifier ses objectifs de rendez-vous

Construire sa stratégie persuasive

Renforcer l'impact de la prise de contact

Les techniques pour créer les conditions du dialogue avec le client

Fixer un cadre et faire une présentation attractive de sa marque et de son support

Les outils de la découverte

La maîtrise du questionnement ou l'art de recueillir des informations

Repérer les insatisfactions inconscientes et les facteurs de risque

Créer le besoin de changement de fournisseur

Valider et concrétiser, devant le client, la solution définie

Décliner les bénéfices clients de la solution choisie

Exprimer les caractéristiques de la solution en bénéfices pour le client

Savoir lever les freins au changement

Savoir relativiser le prix par rapport à l'enjeu pour le client

Accélérer la décision du client

Les techniques de réfutation

Obtenir l'engagement du client

Modalité	En présentiel
Public	Collaborateurs
Pré-requis	Aucun
Durée	2 jours (14 heures)
Horaires	9h00-17H30
Planification	Sur demande
Lieu	Locaux de l'entreprise
Tarifs (pour un groupe de 10 personnes maximum hors frais de déplacement)	2960 € TTC Documents pédagogiques inclus.
Evaluation	Questionnaire d'évaluation QCM de validation des connaissances.
Sanction	Remise attestation de présence
Suivi	Non organisé sur ce dispositif