



## 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 bénéfiques clients de la solution choisie**

Exprimer les caractéristiques de la solution en bénéfiques pour le client  
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

<b>Modalité</b>	En présentiel
<b>Public</b>	Collaborateurs
<b>Pré-requis</b>	Aucun
<b>Durée</b>	2 jours (14 heures)
<b>Horaires</b>	9h00-17H30
<b>Planification</b>	Sur demande
<b>Lieu</b>	A déterminer
<b>Tarifs</b> ( par stagiaire inter-entreprises, sur devis pour l'intra-entreprise)	1240 € net La passation du test Color Progress est incluse dans le coût de la formation
<b>Evaluation</b>	Questionnaire d'évaluation QCM de validation des connaissances.
<b>Sanction</b>	Remise attestation de présence
<b>Suivi</b>	Non organisé sur ce dispositif