



FORMATION EN LIGNE D'UN JOUR

LE COEUR DE LA VENTE ET L'IMPACT D'UN PUISSANT PROCESSUS

POUR VENDRE PLUS ET PLUS VITE SANS
PRESSION

Le cœur de la vente et l'impact d'un puissant processus

Pour vendre plus et plus vite sans pression

Un changement de paradigme est en cours dans bien des domaines et celui de la vente n'y échappe pas. Les professionnels de la vente doivent s'adapter et intégrer les nouveaux modèles et qualités humaines qui s'imposent car les acheteurs recherchent des expériences d'achat agréable, de qualité, simples, authentiques et surtout, humaines. Pour vous démarquer et réussir, c'est ainsi que vos clients et prospects doivent vous percevoir.

Notre formation présente la vente selon trois formats : face à face, à distance — en direct, via une plateforme efficace et par téléphone.

Cette formation est pour vous ou les membres de votre équipe de vente si vous souhaitez :

- Devenir leader et exercer votre leadership dans vos activités et communications avec les clients ou prospects
- Développer votre présence et une plus grande capacité de communication
- Vous donner les moyens et les outils nécessaires pour réussir chacune des étapes d'un puissant processus de vente
- Raccourcir votre cycle de vente
- Développer votre capacité à saisir les opportunités
- Augmenter le nombre de rendez-vous qualifiés
- Développer un argumentaire clair, positif, structuré et dirigé vers votre objectif
- Proposer la meilleure solution et démontrer le retour sur investissement
- Transformer le « mindset » du « closing » pour augmenter les ventes
- Développer et entretenir des relations d'affaires fructueuses à l'aide, entre autres, des médias sociaux.

Objectifs :

- Apprendre comment exercer un leadership d'influence et développer une attitude gagnante
- Utiliser l'intention et les communications claires et positives
- Comprendre les méthodes et développer les outils en vue de les appliquer avec succès dans les activités quotidiennes de la vente

- Apprendre à mieux gérer son temps et ses priorités

Clientèle cible :

Propriétaires d'entreprise, travailleurs autonomes, représentants, consultants et professionnels

Plan de cours :

Module 1 : Attitude, Leadership et Motivation

- Quelle est l'attitude gagnante à adopter ?
- Êtes-vous un leader ?
 - Le leadership d'influence
- Comment vous motiver ?
- Comment travailler avec des objectifs et réussir
 - Plan d'action optimal
 - Prévisions et suivis des ventes

Module 2 : Communication claire et positive

- Savoir communiquer efficacement à toutes les étapes
 - Le verbal et le non-verbal
 - Tonalité et émotions
 - Établir le rapport
 - Découvrir les besoins ou problèmes
 - Offrir la solution optimale
 - Conscientiser le prospect du retour sur investissement
 - Répondre aux objections
 - Négocier et conclure
 - Cultiver des relations fructueuses avec le prospect et le client

Module 3 : Gérer votre temps, votre énergie et vos priorités

- Planification et gestion des priorités
 - Alignement des valeurs aux priorités
- Embûches et solutions pour une gestion de temps performante et satisfaisante

Module 4 : Développer un modèle de vente puissant pour réussir

- Structurer votre entretien de vente pour vendre plus et plus vite
- Exemple-type de modèle gagnant à utiliser
- Remplir votre agenda de prospects qualifiés
- Outils à développer et utiliser qui auront un impact direct sur la conversion des prospects en clients
- Les médias sociaux comme leviers de prospection
- Préparer vos rencontres de vente
- Découvrir les besoins, identifier et proposer les bonnes solutions ou produits
- Quand et comment utiliser des accélérateurs de vente
- Comment faire du « up-selling » et du « cross-selling »
- Faire chiffrer par le prospect le manque à gagner, les pertes, etc. et lui démontrer le retour sur investissement
- Conclure la vente naturellement
- Développer une présence et fidéliser les clients — des clients « à vie »

Outils

- Exercice sur la perception de la valeur
- Liste des avantages, bénéfices et distinction
- Modèles de script pour la prise de rendez-vous
- Guide e-book « Trilogie de la prospection téléphonique (Argumentaire, Objections et Closing, Trucs et astuces)
- Guide de réponses aux objections
- Répertoire d'histoires à succès – clients satisfaits
- Guide pour faire du « up-selling » et du « cross-selling »
- Test sur votre attitude face au closing

Trucs et Astuces

Méthodologie d'apprentissage:

- Théorie, exercices, cas et jeux de rôle, partage

Livrables:

- Cahier du participant
- Outils
- Guide

EN BONUS : Participation gratuite à un atelier de consultation et de pratique de groupe en format vidéoconférence (en direct) d'une heure suite à la formation.

Formatrice, consultante et coach :

Francine Doré

Francine a plus de 25 ans d'expérience dans la vente. Elle a occupé pendant plusieurs années des postes impliquant de la vente, gestion d'équipe, direction, formation et coaching dans les départements de vente et marketing d'entreprises oeuvrant dans des secteurs d'activités variés.

*Entrepreneure passionnée et fondatrice de **sollicit.com**, elle se dédie depuis 2012, conjointement avec son équipe de formateurs et coaches, à la consultation, au coaching et aux formations en soft skills et techniques au bénéfice de ses clients.*

Francine étudie au Baccalauréat en communication à l'Université TÉLUQ et au HSA (Happiness Studies Academy de New York avec Dr. Tal Ben-Shahar (Positive Psychology – Harvard University)

Elle a aussi étudié le coaching professionnel à Coaching de gestion Inc. et le coaching PNL à l'Institut de Coaching International.

Francine est auteure de guides en format e-book et matériel pédagogique reliés au développement de compétences dans les domaines de la vente, de la relation client et du coaching.

Pour inscription : 450-224-5345

Places limitées

N.B. : Le coût de la formation constitue une dépense admissible en vertu de la Loi du 1%.