



Les fondamentaux de la vente sédentaire

Programme

LES FONDAMENTAUX DE LA VENTE SÉDENTAIRE

Il s'agit d'un programme visant à améliorer vos performances de vente lorsque vous devez assurer une mission de développement commercial en tant que vendeur sédentaire. Grâce à ce parcours, les participants découvriront l'ensemble du processus de vente et obtiendront des conseils utiles et opérationnels sur la manière d'appliquer des techniques de vente de façon optimale afin d'obtenir des résultats concrets.

Population ciblée

Tous les commerciaux qui souhaitent améliorer leurs performances de vente.

Durée

Apprentissage numérique : 4h30

Format

100% digital ou en combinaison avec des formations en présentiel ou en classe virtuelle.

Approche de storytelling un commercial et son coach. Vidéos, exercices, questionnaires, documents téléchargeables et forums ouverts pour se connecter à la communauté. Toutes les ressources sont accessibles sur ordinateurs, tablettes et smartphones.

Aperçu du parcours

1. **Préparation**

Préparer l'entretien de vente en veillant à ce que toutes les informations pertinentes sur le client soient recueillies.

2. **Introduction**

Se préparer en amont afin d'optimiser le premier contact avec le prospect en utilisant des techniques spécifiques.

3. **Découvrir les besoins**

Poser les bonnes questions en appliquant la technique FOCA qui permet de comprendre les besoins réels du client.

4. **Argumentation**

Présenter une argumentation percutante, en mettant l'accent sur les avantages de la solution.

5. **Traiter les objections**

Traiter les objections du client avec efficacité à l'aide de nos conseils.

6. **Conclure l'affaire**

Conclure l'affaire à l'aide de nos techniques de conclusion, gérer la résistance pour obtenir le "oui" final.

Aperçu du parcours

1

Introduction

- Pourquoi maîtriser les fondamentaux de la vente sédentaire ?

2

Préparation

- Comment recueillir des informations sur le prospect

3

Premier contact

- Comment optimiser votre profil LinkedIn
- Capter l'attention avec un premier message impactant
- Identifier et conquérir de nouveaux contacts
- Partager des messages efficaces sur les réseaux sociaux

4

Premier échange

- Comment entrer en contact avec le prospect
- Définir l'objectif de l'appel
- Bien structurer l'appel

5

Premier rendez-vous

- Comment aborder le prospect : techniques spécifiques

6

Découvrir les besoins

- Définir et comprendre les besoins de manière efficace et structurée grâce à la technique FOCA
- Conseils opérationnels à appliquer pour optimiser la découverte des besoins

7

Argumentation

- Analyse de l'argumentation
- Présenter la solution
- Utiliser efficacement l'argumentation
- Vendre le prix
- Structurer votre argumentation
- Conseils de mise en œuvre pour optimiser l'impact de votre argumentation

8

Traiter les objections

- Comment traiter les objections
- Se préparer à traiter les objections
- Conseils de mise en œuvre pour faire du traitement des objections un vrai levier de conclusion

9

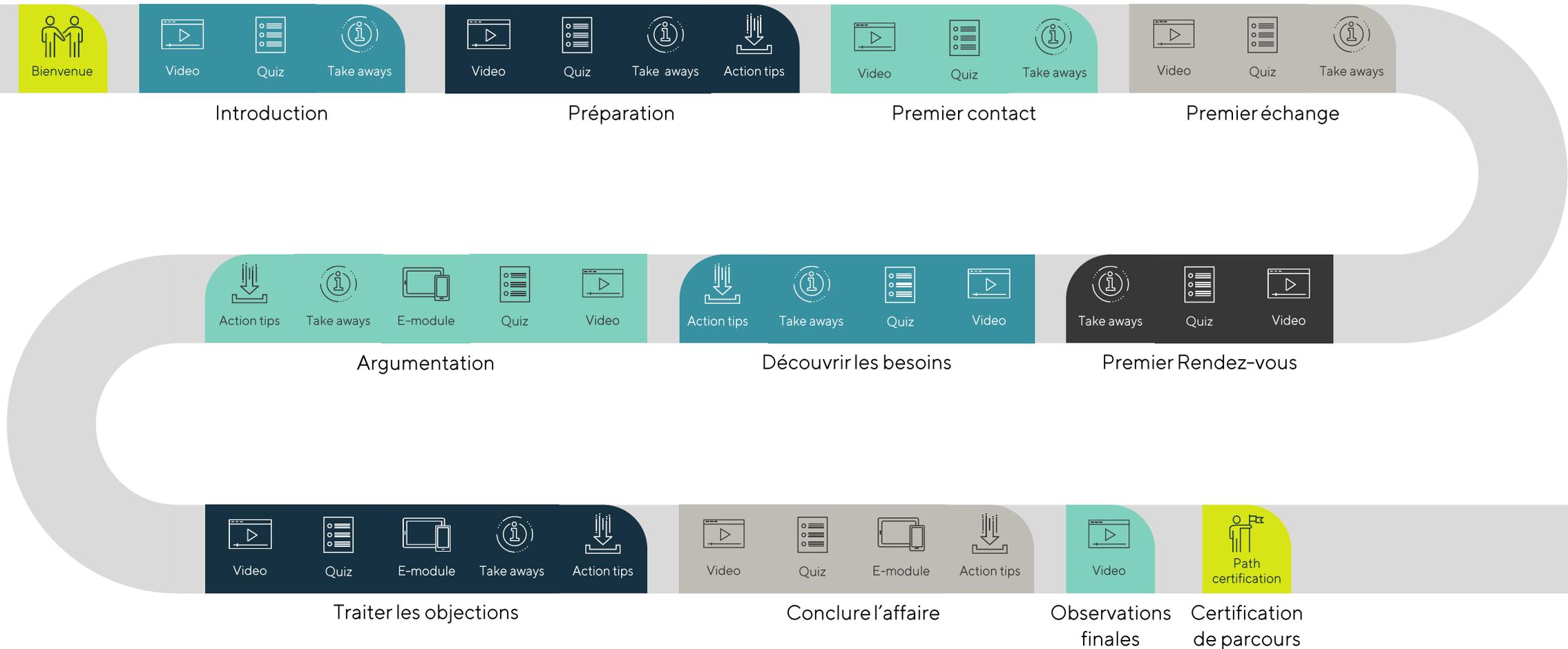
Conclure l'affaire

- Identifier les signaux d'achat et conclure l'affaire au bon moment
- Appliquer les techniques de conclusion et gérer la résistance pour obtenir le « oui » final

Parcours d'apprentissage



Également disponible avec des sessions en présentiel ou virtuelles tout au long du parcours.





Grow your people
Grow your business