

Les fondamentaux de la vente sédentaire

Mercuri International

Programme

Les fondamentaux de la vente sédentaire

Ce programme vise à améliorer votre performance commerciale lorsque vous interagissez avec un client depuis le bureau.

En suivant ce parcours, vous découvrirez l'ensemble du processus de vente et obtiendrez des conseils utiles sur l'application des techniques de vente adaptées, depuis la recherche d'informations sur un prospect jusqu'à la conclusion de la vente.

Public cible

Tous les commerciaux souhaitant améliorer leurs performances en vente.

Durée

Contenu digital : 4h30

Format du parcours

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

Approche en storytelling mettant en scène un commercial et son coach.

Le programme inclut des vidéos, exercices, questionnaires, documents téléchargeables, scénarios gamifiés et forums ouverts pour échanger avec la communauté.

Tous les supports sont compatibles avec les ordinateurs portables, tablettes et smartphones.

Aperçu du programme

1. Préparation

Se préparer à la réunion commerciale en s'assurant que toutes les informations pertinentes sur le client sont collectées.

2. Approche

Garantir une approche réussie avec le prospect en utilisant des techniques spécifiques, telles que CRISS et AIDA.

3. Analyse des besoins

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

4. Argumentation

Présenter une argumentation convaincante en mettant en avant les avantages de la solution.

5. Gestion des objections

Traiter les objections du client en appliquant la technique des 7 étapes.

6. Conclusion de la vente

Finaliser l'accord en utilisant les six techniques de clôture, menant à l'acceptation finale de la solution par le client.

Aperçu du programme

1

Introduction au cours

- Pourquoi maîtriser les compétences essentielles de la vente sédentaire ?

2

Préparation

- Comment collecter des informations sur le prospect.

3

Premier contact

- Optimiser son profil LinkedIn.
- Rédiger un premier message percutant.
- Recherche de nouveaux contacts.
- Créer des publications efficaces sur les réseaux sociaux.

4

Première conversation

- Comment établir une connexion avec le prospect.
- Définir l'objectif de l'appel.
- Structurer l'appel.

5

Approche

- Comment aborder le prospect avec des techniques spécifiques.

6

Définir les besoins du client

- Définition des besoins.
- Comprendre les besoins du client.
- Découvrir les besoins grâce à la banque de questions FOCA.
- Conseils pour identifier les besoins.

7

Argumentation

- Analyse de l'argumentation.
- Présenter la solution.
- Utiliser l'argumentation efficacement.
- Présenter le prix.
- Planifier son argumentation.
- Conseils pour renforcer son argumentation.

8

Gestion des objections

- Comment gérer les objections.
- Approfondir la gestion des objections.
- Se préparer à traiter les objections.
- Conseils pour répondre aux objections.

9

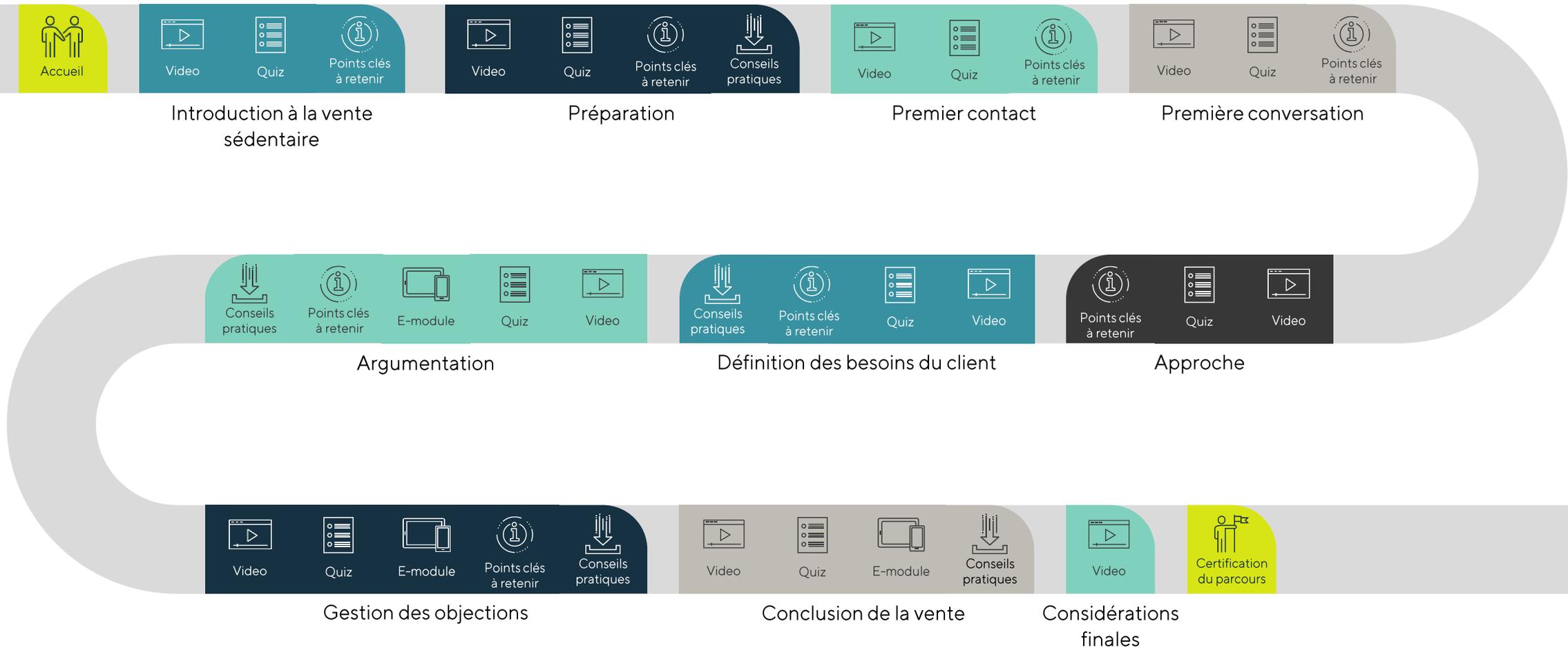
Conclusion de la vente

- Identifier les signaux d'achat et conclure la vente au bon moment.
- Appliquer les techniques de conclusion.
- Gérer la dernière résistance et obtenir un "oui".

Parcours d'apprentissage



Également disponible avec des sessions en présentiel ou en classe virtuelle tout au long du parcours





Grow your people
Grow your business