

LES CLÉS DE LA STRATÉGIE D'INFLUENCE POUR REMPORTER UNE VENTE COMPLEXE

VN105

2 jours (14h) 1 410,00 €^{HT}

Objectifs

Comprendre tous les leviers de la persuasion • Développer ses capacités d'argumentation et de persuasion positive et influente • Développer ses facultés à se mettre à la place de son interlocuteur • Adopter une posture propice au climat de confiance correspondant à l'image et aux attentes clients

Profil Stagiaire(s)

Cette formation s'adresse aux vendeurs, commerciaux expérimentés et tout collaborateur désireux de progresser dans leur relation de vente

Pré-requis

Cette formation ne nécessite aucun pré-requis

Profil Animateur(s)

Cette formation commerciale est assurée par un spécialiste de la vente persuasive et d'influence cognitive



PROGRAMME

Adopter la posture propice au climat de confiance

Améliorez sa propre perception de soi-même et gagnez en assurance
Améliorez la perception de ses interlocuteurs sur soi-même et gagnez leur confiance

Apprendre à utiliser les techniques de vente

Appliquer les 6 principes universels de l'influence persuasive : Réciprocité – Autorité – Cohérence et engagement – La rareté – La sympathie – L'exemple des autres

Maîtriser les clés de la persuasion

Les 2 objectifs visés : relation privilégiée et confiance en soi
L'écoute
Les techniques d'argumentation
Les techniques d'expression
Lémotion authentique = relation privilégiée et confiance en soi

Comprendre l'univers du client

Les enjeux stratégiques versus enjeux personnels
Baser son argumentation selon les codes :
- valeurs de l'entreprise
- valeurs personnelles
- croyances
- sentiment d'appartenance

L'importance de l'écoute

Ecouter pour comprendre ce que le client vous dit
Ecouter pour comprendre ce que le client ne vous dit pas
Se synchroniser grâce à l'écoute active et empathie postural

Developper son pouvoir de conviction

Utiliser les techniques d'argumentation

L'induction
L'hypothèse
L'alternative
Les bénéfices
La valeur et non le prix...

Contactez-nous

Conseiller formation
09 88 66 10 00
inscriptions@demoss.fr

Nos sessions

17 - 18 juin 2021 : Paris

30 sept. - 1 oct. 2021 : Paris

25 - 26 nov. 2021 : Paris

LES CLÉS DE LA STRATÉGIE D'INFLUENCE POUR REMPORTER UNE VENTE COMPLEXE

VN105

2 jours (14h) 1 410,00 €^{HT}

Refuter les objections

La NON surprise
La généralisation
La question
La tactique
La confortation
La validation

Méthode pédagogique

Cette formation en vente permet de :

Développer sa capacité d'argumentation en utilisant les techniques d'argumentation pour convaincre et persuader

D'utiliser les techniques de persuasion en fonction du contexte et gérer avec succès les objections liées au contexte

D'utiliser sa propre force de conviction pour influencer et persuader avec authenticité et intégrité

Pour les formations "A distance", elles sont réalisées avec un outil de visioconférence de type Teams ou Zoom selon les cas, permettant au formateur d'adapter sa pédagogie.

Retrouvez sur notre site internet toutes les précisions sur les sessions à distance ou les classes virtuelles.

Moyens pédagogiques et techniques de mise en œuvre

Nos formateurs DEMOS sont recrutés conformément aux spécifications mentionnées pour chaque formation. Ce sont des professionnels en activité et/ou des experts dans leur domaine.

Ils utilisent des méthodes et outils appropriés aux formations qu'ils dispensent et adaptent leur pédagogie au public accueilli.

Par ailleurs, nos centres de formation DEMOS sont tous équipés :

- Salles de formation lumineuses, spacieuses, design, ergonomiques, mobiles et équipées d'écrans plasma, de PC portables/fixes si nécessaire à la formation suivie.
- Accès au wifi haut débit sur l'ensemble des lieux
- Espace de co-learning et webcorners
- Cafés, collations et rafraîchissement sont offerts

Et tous sont accessibles aux personnes à mobilité réduite

Le dispositif de suivi et d'évaluation

Pour assurer un suivi individuel, Demos a mis en place 2 types d'évaluation :

- Des évaluations des acquis en cours et en fin de formation

Elles peuvent être faites de différente manière selon le contenu de la formation suivie :

Quiz, exercice pratique, étude de cas, jeu de rôles, mise en situation, soutenance devant un jury pour les formations à finalité certifiante.

- Une évaluation de la satisfaction de chaque stagiaire est réalisée en ligne. Cette évaluation est complétée par l'appréciation du formateur à l'issue de chaque session.