

Optimisez vos ventes grâce à votre expertise et à l'outil DISC

Commerciaux, combinez votre expertise technique avec l'outil DISC* pour décrypter vos clients, bien les conseiller ET donc vendre mieux !

Objectifs

- Prospecter un marché B2B (Cibler, organiser, réaliser puis améliorer la prospection)**
- Mener et conclure positivement un entretien de vente en face à face en s'aidant de l'outil DISC***
- Identifier sa propre couleur de comportement pour mieux exploiter ses ressources personnelles**

Contenu

Cette formation s'articule en 3 étapes :

- 2 premières journées sur la posture et les fondamentaux des techniques de vente
- 1 journée sur la prospection et le réseautage quelques semaines plus tard
- 1 journée sur l'optimisation de la vente grâce au DISC*

Entre les différentes étapes de formation, un plan d'action est à mettre en œuvre et un retour sera fait sur les actions réalisées au début de l'étape suivante.

JOUR 1 : PREPARATION DE LA VENTE

Qu'est-ce que la vente ?

- Postures de vendeur
- Les finalités d'un contact client
- S'adresser aux décideurs
- Les biais cognitifs à prendre en compte dans une relation client

Les Étapes de la vente

- Quelles sont-elles et pourquoi sont-elles toujours présentes
- Comment appréhender chacune des étapes

Préparer une vente en face à face

- Comment se préparer
- Que préparer

Réussir son 1er contact et bien communiquer

- Se positionner comme interlocuteur professionnel
- Qui est le client que je rencontre

Découverte du client

- L'art des questions
- L'écoute active et efficace

JOUR 2 : VENTE FACE-A-FACE

Argumenter pour vendre

- Préparer son argumentation
- Présenter ses arguments de façon convaincante

Valoriser son prix

Traiter les objections

- Comprendre leur origine pour mieux y répondre

Négocier

- Préparer sa négociation
- Quand est-ce le moment de négocier
- L'art des contreparties

Conclure une vente

- Le moment à ne pas rater

Eviter un litige

- La vente ne s'arrête pas à la signature du contrat
- Désamorcer un litige client à l'aide de la communication non violente

Plan d'action à mettre en place d'ici la prochaine journée de formation

Optimisez vos ventes grâce à votre expertise et à l'outil DISC

Contenu

JOUR 3 - PROSPECTION ET RESEAUTAGE

Retour sur la mise en place des acquis des 2 premières journées de formation

Gérer son Tunnel de vente

- Identifier les différentes étapes de son tunnel
- Accompagner son client d'une étape à l'autre

Piloter la prospection

- Identifier la finalité de la prospection
- Se fixer des objectifs de prospection SMART et les suivre

Établir un plan de prospection

- Choisir les (bonnes) cibles de prospection
- Adapter les méthodes de prospection aux cibles
- Planifier la prospection
- Sourcer les prospects

Démarcher un client au téléphone

- Préparer un entretien téléphonique
- Passer les barrages de prospection téléphonique
- Conclure
- Relancer

S'informer sur puis travailler avec la concurrence :

- la sienne
- celle de ses clients

Plan d'action à mettre en place d'ici la prochaine journée de formation

JOUR 4 - CONVAINCRE VOS CLIENTS GRACE AU DISC*

Retour sur la mise en place des acquis des 3 premières journées de formation

Déterminer le profil DISC* de votre client

- Les différents prismes de lecture et comment ils impactent notre communication
- Les couleurs et leur symbolique
- Les bases théoriques du DISC*
- Comment identifier les couleurs de DISC* de votre client
- Les forces et limites des différentes couleurs de comportement

Exploiter au mieux vos propres ressources pour convaincre plus facilement votre client grâce au DISC*

- Comprendre son profil DISC*
- Soigner la forme de votre communication pour que tous vos clients entendent le fond de votre message
- Développer sa flexibilité comportementale pour s'adapter à l'autre dans différents contextes (prospection, vente, gestion de réclamation client, ...)
- Utiliser le DISC* pour éviter ou gérer les litiges avec la clientèle

Optimisez vos ventes grâce à votre expertise et à l'outil DISC

Cette formation est une formation basée sur la pédagogie active où chaque stagiaire est mis en action pour une efficacité pédagogique maximum.

En cas de formation individuelle, nous vous inviterons à remplir un questionnaire préalablement à la formation et vous restituerons votre profil complet DISC* et Forces Motrices** lors de la formation.

En cas de formation en groupe, si vous le souhaitez, en complément de la formation, nous pouvons établir votre profil complet DISC* et Forces Motrices** et vous l'expliquer individuellement. Cette prestation viendra en sus de la formation. Nous consulter pour plus d'informations.

La formatrice est certifiée praticienne DISC* et Forces motrices** ASSESSMENT 24x7.

* Le DISC, ou Méthode des Couleurs, est une analyse comportementale basée sur le modèle de William Marston qui décrit le comportement d'un individu (style naturel) et la manière dont il s'adapte à son environnement (style adapté). Elle permet de mieux comprendre sa zone de confort et d'inconfort, de prendre conscience de ses forces et ses faiblesses, de mettre en place des stratégies de réussite.

** L'Analyse des Forces Motrices est issue des travaux d'Eduard Spranger et de Gordon Allport sur les valeurs et motivations. Elle permet à chacun de comprendre ce qui le motive à agir. Elle permet d'approfondir la compréhension des modes comportementaux d'un individu

Approche pédagogique & Evaluation

Une formation de 4 jours en s'appuyant sur les besoins détectés et les attentes exprimées en amont, afin que chacun se sente entendu, en favorisant la synergie entre les participants, à partir des expériences de chacun par:

- des mises en situations /jeux pédagogiques afin que chacun expérimente la méthode, les techniques et les comportements abordés,
- des travaux de réflexion individuels, en binômes ou sous groupes pour réfléchir et partager les points de vue, les connaissances, les outils.

4 x 1 jour de formation en présentiel Cette option a l'avantage d'éviter le phénomène de saturation et permet aux stagiaires durant l'intersession (de 1 à 2 semaines maximum) de mettre à profit les enseignements en situation réelle, tester et vérifier leurs acquis. Ils disposeront de recul et d'un temps de réflexion pour formuler de nouvelles attentes, faire part de suggestions et revenir sur des thèmes s'ils le jugent à propos.

Pré- requis

Maitriser le produit/service à vendre.

Public

Expert métier ayant vocation à vendre ses produits/services à une clientèle B2B.

Effectif : 10 stagiaires maxi

Délai d'accès : 3 semaines avant le démarrage de la formation

Evaluation

En amont :

-un entretien téléphonique individuel de 30 mn ou un questionnaire pour évaluer le niveau de connaissances, définir les attentes des participants et les objectifs à atteindre

Pendant la formation :

-des exercices pratiques réalisés par l'apprenant.

A la fin de la formation :

-évaluation sommative.

Au terme de la session :

- une évaluation à chaud pour le(s) apprenant(s)
- un entretien téléphonique à l'initiative du salarié 3 à 6 mois après la formation (ou une évaluation à froid pour le Manager (N+1) du/stagiaire.

Attestation de formation

Intervenant

Formatrice et consultante en prospection, vente et négociation

Durée

4 jours (28h)
Selon diagnostic

Référence

VENTE- 006
Présentiel, distanciel, mixte

En français, Anglais
Allemand, Espagnol