



Formation IMPRO-VENTE

« L'improvisation ne s'improvise pas, elle est un résultat »

Louis JOUVET

Pourquoi cette démarche ?

- Les techniques de ventes ont été largement diffusées aux forces de ventes.
- Les méthodes de bases (poser des questions, reformuler, argumenter...) n'ont plus de secret pour personne, même si elle ne sont que très partiellement appliquées.
- Si aujourd'hui nous voulons vendre plus (en volume), et mieux (en préservant nos marges), nous devons aller plus loin dans la manière de nous adresser à nos clients.

Objectifs de la formation :

- Apprendre à libérer votre créativité pour enrichir vos propos, et mieux répartir,
- Renforcer votre conviction,
- Faire du stress votre allié,
- Fluidifier vos relations à autrui.

Participants:

Toutes personnes en positions de négociations, en interne ou en externe.

Programme :

- Rappel de quelques fondamentaux :
 - Etude de cas collégiale,
 - Convaincre : définition,
 - Les étapes à respecter pour réussir un entretien de face à face.
- La préparation d'un entretien :
 - Comment se préparer à une communication fluide,
 - Comment se préparer psychologiquement,
 - Le cas des réunions à plusieurs.
- Les premiers moments du face à face
 - Comment planter le décor,
 - Comment s'orienter dans l'espace,
 - Comment percuter en restant dans le présent
- La prise en compte de votre interlocuteur
 - Comment écouter avec vos oreilles et vos yeux,
 - Comment observer le non dit (gestes et postures)
 - Pourquoi et comment accepter les propos de l'autre (ne jamais dire non)
- L'art de convaincre

- Comment rebondir,
- Comment rester simple,
- Comment rester précis,
- Pourquoi et comment prendre plaisir
- La négociation des conditions
 - Les techniques utilisées par les acheteurs,
 - Les techniques pour trouver un terrain satisfaisant pour tout le monde
- La conclusion de l'entretien
 - Comment obtenir un engagement d'efforts de la part de votre interlocuteur.