

# VENTE - COMMERCIAL

Améliorer vos performances commerciales.

## OBJECTIF

Définir vos nouveaux objectifs de vente

Structurer votre démarche de vente et développer les leviers de décision.

Faire écho aux motivations profondes de vos clients.

Définir votre plan d'action et savoir le justifier de façon rationnelle et émotionnelle.

## DUREE

1 jour

## TARIF

Sur devis

## CONTENU

1. Penser différemment le processus de vente  
Un facteur clé de succès.  
Un processus adapté au point de vue de l'acheteur.  
La vue d'ensemble du processus ciblée sur l'acheteur.
2. Se préparer à la réussite mutuelle  
Partir avec en tête l'idée de réussir.  
Définir les objectifs de réussite mutuelle.  
Les 4 pièces du puzzle de la préparation.  
La touche finale : votre propre préparation.
3. Découvrir les attentes de votre acheteur  
Les différentes motivations des acheteurs.  
L'art du questionnement.  
Les clés pour obtenir des informations : l'écoute active, la reformulation.
4. Présenter votre proposition personnalisée avec enthousiasme  
Vérifier que vous avez bien compris.  
Personnaliser votre solution.  
Adapter votre style personnel à celui de l'acheteur.
5. Conduire l'acheteur vers un accord mutuel et une conclusion sans réserve  
Gérer les objections.  
Amener l'acheteur à l'accord final.
6. Construire une réussite à long terme  
Tenir vos promesses.  
Les éléments d'un suivi réussi.  
La fidélisation.