

LE DÉVELOPPEMENT DES VENTES

Sollicitation et « cold call »

Durée : 1 à 2 journées, de 9h à 16h, selon vos besoins

Buts de la formation

- a) Augmenter les ventes de l'entreprise
- b) Bâtir des scénarios d'approches solides et « vendeurs »**
- c) Apprendre à bien contourner les objections
- d) Renforcer les habiletés "fermer" les ventes

Contenu de la formation

Quelles sont les attitudes gagnantes des vendeurs à succès

- La motivation, l'effort, la régularité, la capacité à gérer des priorités, la capacité à s'automotiver surtout poser régulièrement des actions de développement de nouveaux clients sont autant d'attitudes qui seront valorisées dans ce cours.

Comment développer un argumentaire solide

- Satisfaire votre client, voilà votre mission principale. Comment le représentant de votre entreprise peut-il y arriver mieux que ses concurrents. Quels sont les principaux arguments de votre entreprise. Les réponses aux principales objections se retrouvent dans vos arguments de vente. Comment présenter et les faire valoir avec professionnalisme.

Comment et quand solliciter de nouveaux clients?

- Qui cibler ? Comment les approcher ? Quelle méthode utiliser ? Quoi dire ? Quand le faire ? Soit autant de questions que nous répondrons dans le cours.

Les scénarios d'approches

- La qualité de la sollicitation dépend de la qualité du scénario d'approche utilisé. Nous présenterons notre méthode d'approche en 8 étapes qui permet de faire du "cold call" avec aisance. Nos scénarios d'approches sont simples à utiliser et permettent de capter rapidement l'attention du prospect.

Comment fermer la vente et répondre aux objections

- Le "closing", le fameux "closing"! Plusieurs parlent trop ou attendent trop avec de closer. Où closer? Quelles sont les meilleures phrases de "closing"? Comment décoder les comportements client pour nous aider à closer, etc? Nous présenterons une trentaine de manière de closer, une cinquantaine de réponse aux objections fréquentes dans le domaine de la distribution, des dizaines de trucs pour contourner les objections "j'pas intéressé, je suis déjà avec mon fournisseur actuel, j'vais y penser, j'vais te rappeler, laissez-moi votre carte, etc..." Vous saurez tout sur le "closing" et les objections.

Comment faire un suivi efficace?

- Quand et comment faire un suivi ? À quel fréquence et pendant combien de temps ? sont autant de questions que je répondrai dans ce module.

Tout le cours est ponctué de petits exercices (interaction des participants) et de périodes de questions et parsemé d'humour.

Logistique et besoins techniques

- Groupe maximum de 20 personnes
- Disposition de la salle en U
- Tableau à feuilles mobiles

Fournir par Guy

- Document de formation pour chaque participant
- Crayons
- Attestations