



COMMERCIAUX : AUGMENTER SON POUVOIR D'INFLUENCE

Persuader, convaincre, inciter à chaque étape du process de vente



PROGRAMME Accessible en :

Intra-entreprise

Training individuel

- **Pour qui ?** Commerciaux seniors - Responsables commerciaux - Responsable grands comptes
- **Prérequis :** Aucun
- **Profil de l'intervenant :** Consultant Senior et coach , expert vente et relation client
- **Durée du programme :** 2 jours soit 14 heures

Objectifs pédagogiques COMMENT FAIRE POUR ...

- 1 Adopter les 5 réflexes comportementaux de la vente
- 2 Influencer sans argumenter par le jeu des questions
- 3 Persuader grâce aux apports de la psychologie sociale
- 4 Convaincre par les outils de la communication suggestive
- 5 Développer une argumentation impactante dans son discours
- 6 Inciter le client à passer à l'action

J - 15 > Votre formation se prépare dès maintenant : questionnaire personnalisé sur votre mission, vos enjeux, difficultés et cas rencontrés

1| Adopter les 5 réflexes comportementaux de la vente

- Le questionnement et l'écoute
- La focalisation sur le positif
- L'anticipation des points négatifs de notre offre
- L'intérêt pour le client, le client, le client !
- L'importance du silence

2| Influencer sans argumenter par le jeu des questions

- La boussole du langage pour clarifier les propos de l'interlocuteur
- La maïeutique de Socrate ou l'art de "faire accoucher" le client
- La méthode SAFI

3| Persuader grâce aux apports de la psychologie sociale

- Les 2 principes de la prise de décision
- Les pièges de l'engagement
- Les techniques d'influence

4| Convaincre par les outils de la communication suggestive

- Le «pitch» de présentation personnelle
- L'art du «storytelling»
- Les tactiques de suggestion

5| Développer une argumentation impactante dans son discours

- Le réflexe CAP : caractéristique - avantage - preuve
- La notion d'avantage client et de valeur d'usage
- La technique de l'auto-objection pour garder la main
- Les techniques d'argumentation spécifiques

6| Inciter le client à passer à l'action

- L'identification des signaux d'achat parmi : la projection, la satisfaction, la discussion prix
- Le client est d'accord
- Le client reporte sa décision à plus tard
- Le client doute

Pendant la formation > mises en situation complétées à partir de vos cas réels

Clôture de la formation :

- Synthèse et points d'ancrage
- Formalisation du plan d'action personnalisé pour activer les nouveaux comportements

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Avant la formation : Identifier ses **attentes**, remonter ses **difficultés**, son **contexte**

En fin de formation : **Auto-évaluer sa progression** sur chaque objectif pédagogique

Après la formation : **Donnez votre avis** sur l'utilité de la formation de retour à votre poste !

VOTRE FORMAT

Intra-entreprise : Votre formation s'adapte à vos **enjeux réels**. Vos équipes se forment ensemble aux dates qui vous conviennent

Training individuel : un **accompagnement personnalisé** à partir de ce programme pour progresser rapidement. Vous travaillez exclusivement sur vos problématiques, à votre rythme, en toute confidentialité.

TARIFS

- **Intra entreprise** : 3620 € - 2 jours - 8 participants (frais déplacement non inclus)
- **Training individuel** : 1790 € / 8 h d'accompagnement individuel

Tous nos tarifs sont **NETS** : TVA non applicable, article 293 B du CGI (exonération des organismes de formation de TVA)

INCLUS DANS VOTRE FORMATION :

- **Vos fiches mémos pocket** → l'essentiel des méthodes toujours sur vous !
- **Un Plan d'action personnalisé** → Fil rouge complété durant la formation
- **Un SAV Pédagogique** → 5 échanges mail/ participant pendant 6 mois
- **Un Questionnaire préparatoire** → pour mieux vous connaître avant la formation

ECHANGER SUR VOS BESOINS PROGRAMMER UNE DATE

Vous êtes en situation de **handicap** : nous sommes là pour personnaliser votre accompagnement : **nous contacter**

Nos activités pédagogiques : 4 temps pour ancrer durablement ...

"DécliC" : tests, auto-diagnostic pour activer la **prise de conscience**

"MécaniC" : exercices **mécaniques** pour **s'approprier** les techniques

"PratiC" : des **simulations** avec un cadre et un objectif définis

"VéridiC" : un entraînement **semi-réel** pour faciliter le transfert