

Formation - Vous allez aimer la Vente !

Stimuler son intelligence commerciale pour réussir ses rendez-vous clients, développer ses ventes #neurosciences #techniques de Vente

Relation commerciale et prospection

Vente

CODE : 7407 | Mise à jour : 30/12/2022

Objectifs

- Structurer et piloter le processus de Vente
- Acquérir les outils et techniques d'une vente efficace et positive
- Identifier les moteurs et les freins à l'achat du prospect
- Adopter le bon mode mental pour adapter sa posture et sa communication
- Comprendre les leviers et enjeux de la relation commerciale grâce aux neurosciences

Contenu de la formation

Description :

- 9 modules de formation en ligne en asynchrone à suivre à votre rythme, disponibles 24h / 24
- Chaque module en ligne, d'une durée totale de 2h à 2h30, est composé de différents chapitres (environ 20 mn)
- 6 rendez-vous de coaching pour vous accompagner tout au long du parcours, vous aider à dépasser vos points de blocage et répondre à vos questions

Les contenus

Module 1 : Les fondamentaux de la Vente

- Porter la stratégie commerciale
- Le processus et les étapes de Vente
- L'importance de l'objectif
- Neurovente : Le mental du vendeur
- Neurovente : Développer sa motivation
- Neurovente : L'optimisme et son impact sur les ventes

Rendez-vous 1 : définir vos objectifs, identifier les freins, plan

FORMATION MULTIMODALE

PUBLIC CIBLE

Toute personne impliquée dans les métiers de la Vente : Commerciaux, Entrepreneurs, Assistants commerciaux, Dirigeants...

PRÉ-REQUIS

Pas de pré-requis

DURÉE

21 heures e-learning + 9 heures d'accompagnement (30 heures réparties sur 6 mois)

SESSION INTRA

399 € par mois pendant 6 mois pour une formation individuelle / tarif groupe nous consulter

GROUPE

d'action sur module 1 et questions/réponses

Module 2 : Préparer sa rencontre

- Le b.a-ba de la préparation
- Le pouvoir de l'objectif du rendez-vous
- Préparer ses questions à forte valeur ajoutée
- Neurovente : La préparation mentale
- Neurovente : Gérer le stress avant la rencontre

Module 3 : Réussir le 1er contact

- Les 2 clés pour réussir son 1er contact
- Structurer pour maîtriser
- Se présenter en moins de 2 mn
- Neurovente : L'impact de la 1ère impression
- Neurovente : les biais cognitifs présents lors du 1er contact

Rendez-vous 2 : Valider sa préparation et s'entraîner sur 1er contact, plan d'action et questions/réponses

Module 4 : Découvrir son client

- Comprendre les enjeux de la découverte
- Savoir poser les bonnes questions
- Découvrir les motivations
- Neurovente : Développer son écoute active
- Neurovente : La confiance client comment ça marche ?
- Neurovente : Entraîner sa curiosité

Rendez-vous 3 : S'entraîner sur découverte client, plan d'action et questions/réponses

Module 5 : Argumenter avec impact

- Structurer son argumentaire
- Argumenter en bénéfice
- Les détails qui tuent l'argu
- Neurovente : les 3 dimensions
- Neurovente : les biais cognitifs dans l'argumentaire
- Neurovente : les détails en plus pour un effet max

Module 6 : Valoriser son prix

- Les 2 paradoxes du prix
- Le stress du prix côté vendeur, et côté client
- Vendre la valeur
- 6 techniques pour présenter mon prix

- Neurovente : 6 biais cognitifs pour influencent la perception prix
- Neurovente : Dépasser ses croyances limitantes

Rendez-vous 4 : Valider son argumentaire, son prix et s'entraîner, plan d'action et questions/réponses

Module 7 : Dépasser les objections

- Objection ! Même pas mal
- 6 techniques et le guide pour traiter les objections
- Zoom sur l'objection « c'est trop cher »
- Gérer les clients ou situations difficiles
- Neurovente : Eviter les pièges et développer la bonne posture
- Neurovente : Les biais cognitifs lors de l'objection
- Neurovente : Le cerveau et la contradiction

Rendez-vous 5 : S'entraîner sur les objections, plan d'action et questions/réponses

Module 8 : Négocier en douceur

- Préparer sa négociation
- Le facteur clé de succès de la réussite
- Quand votre ego vous joue des tours et vous emmène dans le mur
- 3 règles d'or pour négocier
- Neurovente : gérer le stress de la négociation
- Neurovente : quand le cerveau est nul en calcul (même pour les forts en maths)

Module 9 : Oser conclure

- Quand conclure : détecter les signaux
- 5 techniques pour conclure
- Et quand ça bloque ?
- Quand et comment relancer ?
- Et si on pensait à conforter la vente

Rendez-vous 6 : Valider ses leviers de négociation et s'entraîner, plan d'action et questions/réponses, faire le bilan de la formation

Cette formation est modulable selon vos besoins : nous contacter

- en individuel ou une équipe
- modules disponibles à l'unité

- étalement sur plus ou moins de 6 mois
- avec plus ou moins de coaching

Modalités pédagogiques

- Documents supports de formation projetés
- Exposés théoriques
- Etude de cas concrets
- Quiz
- Mise à disposition en ligne de documents supports à la suite de la formation
- Séances questions / réponses en inter-session
- Mises en situation
- Jeux pédagogiques
- Echanges et partages d'expériences

Suivi, évaluation et sanction

Suivi et évaluation des résultats

- Mises en situations
- Formulaires d'évaluation de la formation
- Questions écrites ou orales (QCM, Quiz, ...)
- Quiz lors de chaque module en ligne

Sanction de formation

- Remise d'une attestation de formation

Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Veillez faire connaître vos besoins au plus tôt lors de nos échanges. La prise en compte d'un besoin spécifique peut nécessiter un délai pour étudier les modalités d'adaptation ou d'orientation.

Taux de satisfaction des stagiaires

Issus des évaluations de satisfaction à chaud des stagiaires.

★ ★ ★ ★ ☆ 92% (52 avis)

Taux de validation de la formation

Issus des résultats de l'atteinte des objectifs par les stagiaires (Acquis et En cours d'acquisition).

Non renseigné



Karine Pasco

Formatrice, Coach ANC et Préparatrice mentale

Kapyrus

Plaisir et efficacité de la Vente et R.Client. Méthode, outils, Neurosciences. Piloter son cerveau pour révéler sa zone de croissance.

☎ 06 25 18 50 18

✉ karine.pasco@kapyrus.com

Site web : <https://kapyrus.com>

Facebook : <https://www.facebook.com/Kapyrus44>

LinkedIn : <https://fr.linkedin.com/pub/karine-pasco/b3/16a/a0>

Instagram : <https://www.youtube.com/channel/UCg3S32A0ceoJKvdLHN984Nw>

Biographie

Diplômée d'une école de commerce (Rennes School of Business), mon goût pour la Vente et la Relation Client m'a naturellement porté vers les fonctions de responsable commerciale puis marketing. Mais après 15 ans, cette « belle carrière » ne m'anime plus : trop loin du terrain, des clients, trop lisse...

En 2013, je crée Kapyrus au sein de l' Ouvre-boites, l'objectif est de

- Me re-connecter à ce qui m'intéresse vraiment : la vente, les commerciaux et les clients.
- Faire aimer la Vente et la Relation client. Faire re-découvrir ces métiers complexes et passionnants, casser les idées reçues.

La performance commerciale, c'est l'alliance réussie des méthodes de Vente avec le facteur humain !

Aussi, depuis 2015, je me forme à l'Approche Neuro-cognitive et Comportementale (ANC), issue des recherches de l'IME (Institut de Médecine Environnementale) et de l'INC (Institut of Neuro-Cognitivism).

Aujourd'hui, j'aide mes clients à concilier plaisir et performance

Diplômes et formations

2023 : Maitre praticienne en Approche Neuro-cognitive et Comportementale (INC)

2022 : Bio-systémique de l'organisation (INC)

2019 et 2020 : Formation Accompagnement 1 (INC)

2018 : Formation Gestion des modes mentaux (INC)

2017 : Formation dynamique des comportements VIP2A Pro (INC)

2016 : Formation praticienne en Approche Neuro-cognitive (INC – Institut du Neurocognitivism)

2014 : formation de formatrice

1995 : Diplômée de Rennes School of Business, spécialisation marketing



L'OUVRE-BOITES

Coopérative d'Activité et d'Emploi - Pôle formation
20, allée de la Maison Rouge 44000 Nantes



www.corymbe.coop

Téléphone : 02 28 21 65 10
Courriel : contact@corymbe.coop

Nos CGV : www.corymbe.coop/cgv/

Enregistré auprès du préfet de la Région Pays-de-la-Loire
N° de déclaration d'activité : 52 44 04429 44
Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État