

# MÉTHODES ET TECHNIQUES DE VENTE POUR SE DÉMARQUER DE LA CONCURRENCE

v1 16/11/2024

## Objectifs de la formation :

Le stagiaire sera capable de :

- Se démarquer de la concurrence grâce aux préceptes fondamentaux et aux bonnes pratiques commerciales.
- Développer un niveau d'efficacité maximal au travail et être en capacité d'effectuer des relances et des prises de références.
- Convertir efficacement un prospect grâce à l'art du storytelling.
- Questionner et savoir rebondir avec pertinence aux réponses.
- Traiter efficacement tout type d'objections.
- Appliquer en détail les différentes étapes d'un discours de vente.

## Public et prérequis :

- Personnes souhaitant incorporer des techniques commerciales dans le processus de vente.
- Cette formation ne nécessite pas de prérequis.

## Modalités d'entrée en formation :

L'inscription est à effectuer au plus tard la veille de la formation, après entretien téléphonique comprenant une évaluation de l'adéquation de la formation au bénéficiaire.

## Délais d'accès à votre formation :

Vous aurez accès à la formation suite à votre entretien téléphonique, aux heures et aux dates établies pendant ce dernier (les formations sont toujours en journée de 9h30 à 12h30 et de 13h30 à 16h30). Une convocation vous sera envoyée avec ces éléments. L'entrée en formation peut se faire immédiatement après l'entretien si les dates disponibles entre le stagiaire et le formateur sont compatibles.

## Votre formateur :

Personne experte dans le domaine de la vente, Olivier Brzustowski, le fondateur d'INDEPENDANTS FORMATION SAS, a évolué via un cursus d'abord d'ingénieur, avant de rejoindre une école de commerce. Il a ensuite occupé des postes de consultant et a construit son expertise, avant de rejoindre des postes de commercial, puis de directeur commercial. Il apprécie enseigner ses compétences au plus grand nombre pour aider chaque personne avec un projet à réussir de manière autonome.

**Durée de la formation :**

3 jours de formation (18 heures au total soit 6 heures par jour).

**Matériel nécessaire :**

Ordinateur ou tablette connecté à Internet.

**Format :**

Individuel.

**Tarif :**

600€ net de taxes (TVA non applicable ART.293B du CGI)

**Méthodes mobilisées :**

**Méthodes pédagogiques :** pédagogie active et participative avec alternance d'apports théorique et pratique. Les exercices seront basés sur des mises en situation diverses et variées, cas pratiques, questionnaires.

Assistance pédagogique : Olivier Brzustowski se tient à votre disposition du lundi au samedi de 16h30 à 19h30 au 0780918657.

**Méthodes techniques :** 100% à distance, Synchrones, partage d'écran, échange d'exercices, Google Meet, Powerpoint.

Assistance technique : pour toute problématique technique, Olivier Brzustowski tient à votre disposition du lundi au samedi de 16h30 à 19h30 au 0780918657.

**Evaluations :**

Évaluation initiale : QCM de 20 min en entrée de formation.

Évaluations continues : sous forme de mise en situation, exercices, questionnaires, QCM, correspondant à chaque objectif.

Évaluation finale : pendant une heure en fin de parcours de formation, exercices écrits et oraux.

**Accessibilité aux personnes en situation de handicap :**

Nos formations sont ouvertes à tout public, y compris aux personnes en situation de handicap. Notre organisme est engagé dans une démarche d'accueil et d'accompagnement des personnes en situations de handicap. Si vous présentez une situation de handicap, merci de me contacter au plus vite : [olivier@independants-formation.com](mailto:olivier@independants-formation.com) ou par téléphone, SMS au 0780918657 ou tout autre canal à votre convenance, afin que nous puissions convenir d'aménagements spécifiques éventuels. En tant que Référent Handicap, je m'engage à donner les moyens adéquats pour compenser les situations individuelles de handicaps éventuels au regard du degré d'accessibilité des formations dispensées. Il se peut que je ne puisse pas toujours être en mesure de former certaines personnes en situation de handicap. C'est pourquoi, j'ai mis en place un réseau de professionnels qui a les compétences et expertises nécessaires pour pouvoir accueillir, accompagner, former ou orienter certains publics.

# PROGRAMME DE LA FORMATION

## JOUR 1 - matin - 9h30 à 12h30

### EVALUATION INITIALE

Evaluation initiale d'entrée en formation : QCM de 10 questions, durée 20 minutes

**Objectif 1** : se démarquer de la concurrence grâce aux préceptes fondamentaux et aux bonnes pratiques commerciales.

Les bonnes pratiques de la vente :

- Le paradoxe du bon vendeur : supprimer ses croyances limitantes pour se démarquer de la concurrence.
- L'omniprésence de la vente, les différents discours, le storytelling.
- Les valeurs de la vente, l'énergie de la vente.
- Développer les bonnes pratiques commerciales pour se démarquer.
- Être dans le jeu, pas dans l'enjeu, Intention haute, attachement faible. Question et Réponses.

Exercice 1 : "Vrai ou faux" sur les préceptes de la vente et les bonnes pratiques commerciales.

Objectif pédagogique : l'apprenant saura désormais appliquer les bonnes pratiques de la vente pour être un bon commercial.

## JOUR 1 - après-midi - 13h30 à 16h30

**Objectif 2** : développer un niveau d'efficacité maximal au travail et être en capacité d'effectuer des relances et des prises de références.

Les relances et les prises de référence :

- Les 4 piliers de la vente : discours, relances/suivi, références, vendre à nouveau
- L'étape suivante : évolution continue, stratégie d'apprentissage, habitudes à conserver.
- Question et Réponses.

Exercice 2 : rédiger un message de relance et un message de prise de références.

Objectif pédagogique : l'apprenant sera en capacité de faire des relances et des prises de références de manière autonome.

# PROGRAMME DE LA FORMATION

## JOUR 2 - matin - 9h30 à 12h30

La préparation d'un appel de vente (Axe du Prospect).

**Objectif 3** : convertir un prospect en client grâce l'art du storytelling

- Les bases et les bonnes pratiques du storytelling
- Comprendre le fond et la forme
- Présentation de différentes méthodes : SPASA, WHY, contes de fées

Exercice 3 : rédiger une histoire pour un rendez-vous de vente et la présenter à l'oral.

Objectif pédagogique: l'apprenant sera capable de rédiger ses propres storytelling avec pertinence afin de préparer ses ventes en se démarquant.

## JOUR 2 - après-midi - 13h30 à 16h30

**Objectif 4** : questionner et savoir rebondir avec pertinence aux réponses

- Introduction à la questiologie
- Bonnes pratiques, stratégies et méthodes
- Intégrer la questiologie dans ses cycles de vente

Exercice 4 : créer 10 questions pertinentes pour évaluer le besoin d'un prospect par rapport à un service ou un produit.

Objectif pédagogique : l'apprenant sera en capacité d'identifier précisément les besoins vis-à-vis de son prospect.

**Objectif 5** : savoir traiter les objections pour les utiliser à son avantage

- Les objections : le cas a spécifique de la questiologie en 3 parties.
- L'état d'esprit à avoir face à une objection.
- Comment recevoir une objection et éviter les pièges courants.
- Comment répondre à une objection en utilisant l'art de la question.

Exercice 5 : répondre aux objections proposées (exercice oral).

Objectif pédagogique : l'apprenant saura désormais répondre aux objections qu'il rencontre en ayant tous les outils nécessaires portés à sa connaissance.

# PROGRAMME DE LA FORMATION

## JOUR 3 - matin - de 9h30 à 12h30

Découvrir les méthodes efficaces d'un appel de vente se démarquant de la concurrence.

**Objectif 6** : appliquer en détail les différentes étapes d'un discours de vente.

Les différentes étapes d'un cycle de vente, connaître les 9 étapes d'un appel de vente :

- Prise de contact, introduction
- Créer un lien de confiance
- Cadrer l'appel de vente
- Phase de découverte
- Recherche de besoins
- Présentation et explication de la solution
- Définition et présentation de l'offre (réponse au besoin, caractéristiques, bénéfice)
- Réponses aux objections
- Conclusion de la vente, finalisation

Exercice 6 : QCM sur les différentes étapes d'un discours de vente

Objectif pédagogique : l'apprenant saura désormais préparer et appliquer tout le processus d'un appel de vente.

## JOUR 3 - après-midi - 13h30 à 16h30

Révisions des objectifs et présentation du projet final par chaque apprenant :

Préceptes fondamentaux :

1. Efficience.
2. L'art du storytelling.
3. L'art de la questiologie.
4. Traiter les objections.
5. Comprendre en détail les étapes d'un discours de vente.

Effectuer l'évaluation finale pour juger des connaissances appréhendées par le stagiaire : jeu de rôle complet qui reprend toutes les étapes d'un discours de vente. Durée : 1 heure.