

Focus 360°

stratégies d'affaires



Les différentes facettes de la vente !

Formation et accompagnement

27,5 hrs

LES DIFFÉRENTES FACETTES DE LA VENTE !

Vendre autrement pour se démarquer de ses concurrents, des boutiques en ligne et être indispensable aux yeux de la clientèle. Saurez-vous tirer votre épingle du jeu ?

Depuis la dernière décennie, on assiste à une profonde mutation dans la manière d'approcher le client autant dans les commerces que dans les entreprises. Un changement qui se reflète en premier lieu sur le vendeur. Plus en contact, plus attentif à la façon de faire et par là même plus efficace, son nouveau rôle consiste à assister et à conseiller les clients et non plus seulement à vendre un produit ou un service. Ceux qui sauront s'adapter, atteindront leurs objectifs de ventes et s'ils maîtrisent les 4 facettes de la vente...ils pourront même espérer les dépasser!

*Votre équipe de vente
a-t-elle su passer au
prochain niveau et
comprendre les 4 facettes?*

LES DIFFÉRENTES FACETTES DE LA VENTE !

Ultra-équipé, ultra-connecté, un client n'a pas de temps à perdre. Les produits qu'il compte acheter, s'il n'a pas déjà comparé les prix avec ceux de la concurrence, il peut le faire en trois clics depuis son ordinateur ou téléphone.

Le plus souvent, il connaît déjà les fonctionnalités de tous les produits pour les avoir étudiées en ligne... S'il a besoin d'un vendeur, ce n'est pas pour savoir si tel produit existe en un autre modèle (il détient déjà l'information) mais plutôt pour savoir s'il est en stock, dans combien de temps il pourra être livré, si d'autres produits complémentaires peuvent le compléter, quelles sont ses performances par rapport à tel ou tel autre produit de la même gamme... Dans ce nouveau contexte, pour avoir sa raison d'être, le vendeur doit pouvoir établir une relation continue avec sa clientèle et adhérer à l'approche de former une équipe avec son client. Être la personne de confiance afin d'avoir en tout temps les détails qui lui permettront d'être au-devant du client en lui proposant des solutions qu'il n'aura pas encore considéré ou même imaginé !

**Plus près du client = plus de ventes et moins
de place pour les concurrents...**

LES DIFFÉRENTES FACETTES DE LA VENTE !



À la fin de la formation, les participants seront en mesure ;

- De bien maîtriser le comment présenter efficacement leur produit/service ;
- D'identifier et de comprendre les attentes de la clientèle cible ;
- D'établir des objectifs de ventes atteignables ;
- D'avoir un plan de match pour se placer devant leur clientèle cible ;
- De bâtir et exploiter un réseau pour atteindre leurs objectifs ;
- De déceler rapidement le type de personnalité de leurs prospects ;
- D'identifier les aptitudes rattachées aux objections ;
- De maîtriser le comment faire pour obtenir un oui ;
- De développer une vraie relation d'équipe avec leur clientèle ;
- D'appliquer la vente complémentaire autrement ;
- De comprendre comment appliquer un bon SAC de qualité.

LES DIFFÉRENTES FACETTES DE LA VENTE !



Méthode pédagogique

- Formation de 4 heures par semaine (contenu adapté à la culture de l'organisation/institution)
- Réflexion et évaluation des acquis de 1.5 hrs par semaine avec chacun des participants
- Rédaction d'un plan de développement adapté au représentant
- Apport théorique de la formation ***vendre autrement pour se démarquer***

Cette formation, riche en contenu, permettra à tout type de vendeur d'acquérir ou de peaufiner ses habiletés et les attitudes nécessaires pour devenir un vendeur performant et surtout maîtriser les 4 facettes de la vente !

Les experts de la vente sont aujourd'hui unanimes : le rôle du vendeur et son implication dans l'approche de la relation avec le client est devenu la pièce maîtresse de toutes les stratégies de vente. Il est le passeur, l'élément conducteur : il représente l'entreprise, *votre marque* auprès du client et se fait l'écho de ce dernier au sein de votre entreprise.

LES DIFFÉRENTES FACETTES DE LA VENTE !



Formation/Coaching 1-on-1 en vidéo-conférence ou en entreprise 27,5 hrs

- 20 hrs (4 hrs par semaine pour 5 semaines en contenu théorique et pratique) Groupe de 1 à 3 participants
Coût de base par groupe 3000 \$ plus taxes
- 7.5 hrs évaluation des acquis du participant (1.5 hrs par semaine pour 5 semaines) en rencontre individuel
Coût par participant 1 125 \$ plus taxes
- Frais de formation 495 \$ (pour l'approche en entreprise avec plus qu'un participant)

Le montant de 495 \$ est réparti comme suit :

- la rencontre initiale avec le directeur des ventes et/ou le dirigeant afin de comprendre les enjeux de son équipe (selon sa perceptivité),
- d'obtenir et comprendre les objectifs de l'entreprise et adapter l'approche à la réalité du/des participants,
- d'obtenir et recueillir les détails de la culture de l'organisation (la vision du directeur des ventes/dirigeants), comprendre la mission et les valeurs de l'entreprise,
- de modifier et adapter notre contenu à des exemples liés au marché, à la clientèle et à la réalité de l'organisation.

LES DIFFÉRENTES FACETTES DE LA VENTE !



*Plan de formation
sur 5 semaines*

Semaine #1

- Que vendez vous au juste ?
- À qui vendez-vous votre produit/service ?
- Votre territoire
- Introduire le CAB

Semaine #2

- Définir votre offre avec le «C» du CAB
- Définir votre offre avec le «A» du CAB
- Définir votre offre avec le «B» du CAB
- Perfectionner le pitch

Semaine #3

- Evaluer votre formule de rendement et de développement
- Etablir vos objectifs de vente
- Le réseautage
- Les références
- Le CRM

LES DIFFÉRENTES FACETTES DE LA VENTE !



*Plan de formation - Suite
sur 5 semaines*

Semaine #4

- Votre plan de match
- Les suivis
- Déceler rapidement le type de personnalité de votre prospect
- Rouge & Bleu
- Jaune & Vert

Semaine #5

- Les objections
- Clore la vente
- L'approche logique du SAC

Assurez-vous que tous les membres de votre équipe de ventes soient outillés...

L'atteinte de vos objectifs de ventes en dépendent !

Inscrivez vos vendeurs sans plus tarder.