

## PROGRAMME DE FORMATION

### La Défense du Prix – BtB

---

#### **PUBLIC VISÉ**

Toute personne en situation de vente et de négociation (Dirigeants, Responsables Commerciaux, Négociateurs, Vendeurs, ...)

#### **PRÉ REQUIS**

Aucun

#### **MODALITES ET DELAIS D'ACCES**

Formation intra entreprise en présentiel, possible également en distanciel.

Dates à convenir avec le client, délai d'anticipation 4 semaines minimum.

#### **DURÉE**

2 jours (14 heures)

#### **HORAIRES**

Matin : 9H00 - 12H30

Après-midi : 13H30 - 17H00

#### **LIEU**

A définir

#### **NOMBRE DE STAGIAIRES**

De 4 à 8 stagiaires

#### **PRIX**

A partir de 1 900€ HT / jour et hors frais de déplacement et d'hébergement – Nous consulter pour un devis personnalisé

#### **ACCESSIBILITE**

Pour toute situation de handicap, merci de nous contacter pour envisager la faisabilité. Nos salles des formation sont aménagées pour faciliter l'accès et l'usage au personnes à mobilité réduite.

Nous adaptons systématiquement le contenu de nos formations à votre handicap dans la mesure du possible.

## PROGRAMME DE FORMATION

### La Défense du Prix – BtB

---

#### INTITULÉ DE LA FORMATION

Augmenter son impact et son efficacité commerciale grâce à des techniques de persuasion associant efficacité, authenticité et éthique

#### OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Développer sa capacité d'écoute et de découverte pour identifier plus efficacement les besoins et les motivations véritables des clients ;
- Comprendre et appliquer les leviers et les techniques de l'argumentation persuasive ;
- Savoir déjouer tous types d'objection avec aisance sans pour autant sacrifier la qualité relationnelle avec les prospects ou les clients ;
- Focus sur les objections de prix : les technique dialectiques et Delta – ® ;
- Savoir annoncer une nouvelle difficile sans sacrifier la qualité de la relation commerciale.

#### FORMATEURS

Voir expériences et compétences de notre équipe de formateurs sur :  
<https://www.practys-conseil.com/notre-equipe>

## PROGRAMME DE FORMATION

### La Défense du Prix – BtB

---

#### CONTENU DE LA FORMATION :

##### 1. Les phases incontournables d'un entretien de vente persuasive

- Comprendre l'évolution des comportements d'achat des acheteurs et repérer les nouvelles attentes en matière de style de relations commerciales ;
- Pourquoi structurer l'entretien de vente en plusieurs phases ? Quelles sont les différentes phases de la vente ? Quel est l'objectif de chaque phase ? Chaque phase fait appel à des comportements et des compétences particulières. Lesquels ?
- Présentation de statistiques concernant les pratiques et les comportements des meilleurs vendeurs francophones.

##### 2. L'écoute active et la découverte des besoins et des motivations

- Savoir repérer les motivations véritables des clients (acheteurs et opérationnels) ;
- Quelles sont les questions à poser et comment interpréter les réponses des prospects et clients ?
- Comment transformer la découverte en un puissant levier au service de la persuasion ?

##### 3. Les techniques d'argumentation qui amplifie l'impact persuasif auprès des clients et prospects

- Comment transformer une présentation de produits ou de solutions en puissant vecteur de motivation d'achat ;
- Découvrir 3 techniques pour booster ses argumentaires : la bande annonce, l'effet échos, le story-telling ;
- Comment présenter un prix : l'utilisation des biais cognitifs d'ancrage et d'effet de leurre.

##### 4. Conclure les ventes et réfuter les objections

- Les 3 pièges à éviter lors de l'annonce d'un prix ;
- 4 techniques de conclusion adaptées à la conclusion des ventes ;
- Présentation des meilleures techniques de communication adaptées à la réfutation des objections ; Illustration par de nombreux extraits vidéo illustrant ces techniques ;
- Comment contrer les objections de prix ?
- Comment agir sur des clients qui souhaitent reporter ou ajourner leur décision ?

## PROGRAMME DE FORMATION

### La Défense du Prix – BtB

---

#### 5. Comment annoncer une nouvelle difficile

- Comprendre les ressorts psychologiques des protagonistes concernés par une « mauvaise nouvelle » - Apport sur L'Analyse Transactionnelle ;
- Présentation de la méthode FARFSF® et entraînements.

#### **PEDAGOGIE UTILISEE**

- Pédagogie innovante avec de très nombreux jeux et entraînements pour créer un effet de rupture avec les approches didactiques traditionnelles ;
- Créations de schémas heuristiques par l'animateur pour faciliter la mémorisation des méthodes, questions de découverte clés, arguments commerciaux et scénarios de réfutation des objections ;
- Projections de vidéos issus des travaux de recherche réalisés par les consultants de Practys Conseil : extraits de débats politiques, extraits de documentaires, publicités, extraits d'entretiens de vente en visites mystère ;
- Jeux de rôle « sur mesure » mettant en situation des cas concrets de clients ;
- Jeux de sensibilisation et jeux décalés pour provoquer des puissantes prises de conscience.

#### **EVALUATION DE LA FORMATION**

- Chaque participant quittera l'action de formation en ayant :
  - pu présenter sa perception du métier, du processus et des techniques de vente, et exprimer ses attentes et difficultés rencontrées,
  - reçu du feed-back tant du groupe que du consultant.
- Evaluation des compétences acquises via des questionnaires intégrés dans l'e-learning d'approfondissement.
- Etablissement d'un plan d'actions d'améliorations pour chaque participant à la fin de l'action de formation, afin que son N+1 puisse valider les acquis et accompagner l'ancrage des apports de la formation dans le temps.
- Contrôle continu : évaluation individuelle (retour immédiat, évaluation qualitative et quantitative des points forts et points d'amélioration), quizz, exercices, jeux de rôles évalués
- A l'issue de la formation, chaque stagiaire sera appelé à donner sa perception de la formation (contenu, support, exercices, formateur, etc.) via un questionnaire de satisfaction.