

PUBLIC VISÉ

Ingénieurs Commerciaux BtB, Commerciaux expérimentés

PRÉ REQUIS

Avoir suivi les formations de base aux techniques de vente et à la communication

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

5 modules de 3,5h (17,5 heures)

HORAIRES

Matin : 9H00 - 12H30

Après-midi : 13H30 - 17H00

LIEU

A définir

NOMBRE DE STAGIAIRES

De 3 à 6 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

Process Closing™ – BtB

INTITULÉ DE LA FORMATION

L'art de gagner des affaires

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Fédérer les participants autour de l'application effective de la méthode Process Closing™
- Connaître les 4 phases de la méthode et les 3 indicateurs de pilotage
- S'assurer de la compréhension des 10 compétences clés développées dans le Process Closing™ :
 - La Théorie des rôles
 - Les 4 techniques d'ouverture d'entretien
 - Les Questions Motivationnelles™ pour détecter les motivations effectives et réelles des prospects
 - La méthode NAPEOVE™ de monétarisation des gisements de gains et d'économies
 - Les boucles d'argumentation
 - La chronologie raisons / émotions en matière d'argumentation
 - Les 7 tournures de style rhétoriques pour renforcer l'impact de ses argumentaires
 - La méthode de présentation de prix GBB (Good, Better, Best)
 - La méthode de présentation du prix en mode ROI
 - Les raisonnements dialectiques pour déjouer avec subtilité les objections des prospects

FORMATEURS

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

PROGRAMME DE FORMATION

Process Closing™ – BtB

CONTENU DE LA FORMATION :

MODULE 1

Le Process Closing™ une approche exclusive née de la modélisation des meilleures pratiques commerciales

- Genèse et originalités de la méthode Process Closing™. Les ressorts de la persuasion
- Démystifier les fausses croyances en matière de ventes complexes en BtoB
- Les 3 cycles du Processus Closing™
- Adopter un lexique commun pour assurer une approche efficace
- Le mental au service de la persuasion

MODULE 2

Développer son leadership pour augmenter son pouvoir de persuasion

- La théorie des rôles au service du leadership
- Réussir ses 60 premières secondes pour réussir l'étape cruciale de la première impression : le rôle des intonations et de la posture
- S'accorder sur une méthodologie et un planning de décision

MODULE 3

Les questions qui développent simultanément l'influence et la confiance

- Oser et savoir investiguer les réelles douleurs des prospects
- La structure de questions NAPEOVE™ pour monétariser les gisements de gains et d'économies
- Le recours aux Questions Motivationnelles™

PROGRAMME DE FORMATION

Process Closing™ – BtB

MODULE 4

La préparation du closing

- Les pré-conclusions progressives
- Les boucles d'argumentation
- L'association émotions-raisons en matière d'argumentation
- Les tournures rhétoriques pour booster le relief et l'impact des arguments

MODULE 5

La présentation des prix

- Les 3 erreurs classiques lors de l'annonce du prix
- Jouer sur les biais cognitifs d'ancrage et de leurre pour présenter son prix
- La notion de prix optimisés par les facteurs de production
- Aborder le ROI d'un projet
- Les prix optimisés par les facteurs de production
- Le modèle de pricing GBB (Good, Better, Best)

PEDAGOGIE UTILISEE

- Formation en présentiel ou à distance avec la technologie Zoom Pro. Les invitations aux différents modules sont adressées par le formateur aux participants à partir d'un fichier communiqué par le client comprenant les prénoms, noms, email, téléphone des participants,
- Pédagogie disruptive avec de très nombreux jeux et entraînements pour créer un effet de rupture avec les approches didactiques traditionnelles,
- Création de schémas heuristiques par l'animateur pour faciliter la mémorisation des méthodes et techniques,
- Projections de vidéos issus des travaux de recherche réalisés par les consultants de Practys Conseil : extraits de débats politiques, extraits de documentaires, publicités, extraits de films et de série TV, extraits d'entretiens de vente en visites mystère,
- Jeux de sensibilisation et jeux décalés pour provoquer des puissantes prises de conscience,
- Jeux de rôle « sur mesure » mettant en situation des cas concrets de clients.

PROGRAMME DE FORMATION

Process Closing™ – BtB

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.