

PUBLIC VISÉ

Tout/Toute personnes qui souhaitent explorer les ressorts psychologiques et les approches persuasives de la conclusion de la vente.

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 5 à 10 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

Les Secrets du Closing et de la Réfutation des Objections / BtC

INTITULÉ DE LA FORMATION

Les Secrets du Closing et de la Réfutation des Objections

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

A l'issue de cette formation les participants disposeront de méthodes et d'un savoir-faire immédiatement utilisable qui leur permettront de :

- Savoir maîtriser et dépasser la peur de prendre l'initiative et de conclure ses entretiens de vente ;
- Savoir repérer quand passer de l'argumentation à la conclusion : les signaux de conclusion et les tests de projection positive ;
- Savoir gérer la peur des clients de passer à l'acte ;
- Savoir répondre aux objections de renoncement des clients.

FORMATEURS

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

CONTENU DE LA FORMATION :

JOUR 1 :

Introduction, tour de table des attentes

1. Pourquoi la peur est-elle le pire ennemi des vendeurs ?

- Pourquoi les techniques de conclusion traditionnellement enseignées parviennent-elle que très partiellement à aider les vendeurs à conclure plus et mieux ?
- Comprendre les mécanismes psychologiques et cognitifs de tous processus de prises de décision et identifier les familles de freins à l'achat ;
- Savoir repérer et surmonter l'appréhension de conclure et se constituer un mental de haut niveau.

PROGRAMME DE FORMATION

Les Secrets du Closing et de la Réfutation des Objections / BtC

2. Comment atténuer la peur des clients de se décider et préparer la conclusion en se positionnant en « facilitateur-partenaire » du client ?

- La théorie des rôles pour dépasser le paradoxe persuasion-facilitation dans l'inter-relation client / vendeur ;
- L'approche progressive de la conclusion des vente : le phénomène de flux et reflux et l'apport des validations successives ;
- Comment repérer et créer des signaux de conclusion ;
- Dans quels cas est-il plus judicieux de ne pas conclure et de reporter la décision à plus tard ?
- Comment introduire la conclusion dans la vente : 5 techniques tirées des meilleurs praticiens.
- Le cas particulier où la décision est portée par plusieurs décideurs inter-dépendant ?

JOUR 2 :

3. Les techniques de réfutation des objections de renoncement et de fuite

- Les tournures dialectiques pour réfuter les objections de renoncement et de fuite des clients.
- Savoir construire des scénarii de réfutation à haut rendement associant prise en charge de l'appréhension des clients, argumentation rationnelle et action sur les représentations mentales des clients.

PROGRAMME DE FORMATION

Les Secrets du Closing et de la Réfutation des Objections / BtC

MOYENS ET MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- 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.
- Apport de connaissances théoriques (Exposés).
- Etudes de cas, cas concrets des participants, échange d'expériences.
- Travaux de groupes et sous-groupes.
- Supports pédagogiques : supports de formation, vidéos de formation.

MOYENS TECHNIQUES

- Salle de formation - paper-board - matériel de vidéo projection

MODALITÉS D'ÉVALUATION 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.

SANCTION DE LA FORMATION

- Remise d'une attestation de fin de formation.