

## **La vente 100 % service : trucs & astuces pour améliorer ses performances commerciales – le club des 5**

### **Devenez un « mentalist » de la vente en 2 jours**

#### **OBJECTIFS & COMPETENCES :**

- Augmenter ses résultats en prospection, influence, persuasion, différenciation, négociation, « closing », recommandation
- Améliorer les performances personnelles par l'acquisition de nouveaux reflexes
- Mieux se comprendre et mieux comprendre les différents acheteurs et leurs stratégies
- Muscler sa confiance et sa motivation
- Augmenter ses capacités en créant une boîte à outils sur mesure

#### **PUBLIC CONCERNE :**

Toutes personnes en situation de vente aux particuliers et/ou aux professionnels

#### **METHODES PEDAGOGIQUES :**

- Approche théorique
- Mise en situation
- Ecoute audio
- Jeux

#### **DUREE :**

2 journées en présentiel avec en option une journée retour d'expérience et/ou accompagnement individuel sur le terrain et/ou en visio/téléphone

#### **PREREQUIS :**

Aucun prérequis n'est demandé

#### **TARIF :**

Sur demande en fonction du nombre de participants

#### **MODALITES ET DELAI D'ACCES :**

Sur demande et à convenir avec In Altis

**CONTACT :**

Pierre-Alexandre MOUVEAU  
Château de Bridoré  
37600 Bridoré  
Tel : 06 09 59 74 13  
E-mail : [pam-inaltisconseil@live.fr](mailto:pam-inaltisconseil@live.fr)

**PROGRAMME :**

- Maîtriser sa communication et son impact
- Prospecter : les astuces et les différentes techniques
- La vente : une suite logique d'étapes : de la préparation à la recommandation
- Mieux se connaître et mieux comprendre l'impact de sa communication
- Construire et maîtriser son pitch
- Décrypter et comprendre les personnalités des acheteurs
- Reconnaître le champ lexical et mettre en place une stratégie (isopraxie)
- Définir un champ de questionnement (les besoins exprimés et non exprimés)
- Lister et maîtriser le traitement des objections types
- Bâtir un argumentaire et proposer des solutions en fonction de la personnalité du client (argumentaire profilé)
- Adapter le suivi des clients à leur personnalité
- Travailler les fondamentaux de la communication en situation
- Maîtriser son pitch
- Maîtriser les arguments profilés (en fonction de la personnalité de l'acheteur)
- Conclure plus facilement
- Définir un plan d'action de progression

**MODALITES D'EVALUATION :**

- Questionnaire de satisfaction
- Quiz d'évaluation de l'atteinte des objectifs

**FORMATION ACCESSIBLE AUX PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP**