

FORMATION

1... 2... 3 ACTION! Les étapes de la vente

Faites vivre à vos représentants une formation originale et dynamique, orchestrée conjointement par un formateur et un comédien.

Traversez les étapes d'une vente : la sollicitation, la rencontre client, le traitement des objections, la négociation et la fermeture d'une vente. Le tout en intégrant du contenu théorique et en développant sur le vif des outils et des techniques qui faciliteront l'application de ces étapes.

- ✓ Une formation élaborée en fonction de la réalité de : vos représentants, vos produits, vos marchés, vos clients.
- ✓ Une formation pratico-pratique où les représentants, devant la caméra, mettent directement en application les différentes notions apprises et reçoivent immédiatement une analyse de leurs forces et de leurs opportunités d'amélioration.

Votre équipe



Mario Thibeault



Sébastien Leblanc

Selon vos besoins, à la fin de la formation, les participants seront en mesure d'appliquer chacune des étapes suivantes du processus de vente :

Solliciter de nouveaux clients

- Comprendre la pertinence de la sollicitation.
- Prioriser les appels et les rencontres, en terme d'opportunités.
- Développer un script d'appel pour solliciter un client potentiel.

Se préparer adéquatement à une rencontre client

- Comprendre l'importance d'avoir un plan de match pour les rendez-vous et établir une priorité dans les points à discuter avec les clients.
- Bien connaître le client.

Accueillir les objections des clients

- Comprendre et utiliser un processus efficace pour traiter les objections des clients.
- Développer des réponses aux objections les plus courantes.

Négocier avec le client

- Négocier de façon juste et équitable en ressortant gagnant/gagnant.

Fermer la vente

- Être en mesure d'utiliser les quatre techniques pour fermer la vente.

La formation s'appuie sur un concept humain et interactif, alliant à la fois l'expertise et la complicité d'un formateur et d'un comédien. Elle comprend :

- La présentation d'un contenu théorique adapté à la réalité de vos représentants.
- Des monologues interprétés par le comédien, dressant un portrait précis des différentes problématiques.
- Des périodes de discussions et d'échanges.
- Des exercices de réflexion individuelle et d'équipe.
- La captation de jeux de rôles, vécus par chacun des participants, facilitant grandement l'intégration des notions théoriques.

Selon les modules désirés et le nombre de participants (de 10 à 15 personnes par groupe), la formation peut se dérouler sur :

- Une à quatre demi-journées.
- Un jour
- Deux jours.

Pour toute information, nous vous invitons à communiquer avec nous :

Montréal : (514) 522-3225 ou 1 888 522-2552 Québec : (418) 521-7344 ou 1 877 521-7344