



Vendre avec succès “Les fondamentaux”

Objectifs pédagogiques

Faire monter en compétence toute personne qui a besoin d'intéresser un public à des services ou des produits afin d'obtenir le maximum de ventes.

8 Modules de formation pour développer les savoir être et savoir faire clés sur la vente :

- Bien communiquer pour bien vendre
- Présentez votre offre en public à l'oral avec un bon impact
- Adoptez les bons savoir-être pour performer dans la vente
- Découvrir les besoins du client
- Argumenter convaincre
- Rédiger votre proposition commerciale
- Conclure efficacement vos ventes
- Suivre ses clients et obtenir des recommandations

Temps moyen de formation

10 heures

Système d'évaluation

Oui

Niveau de granularisation

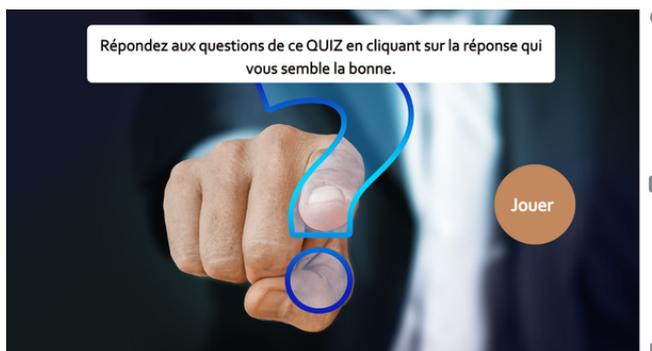
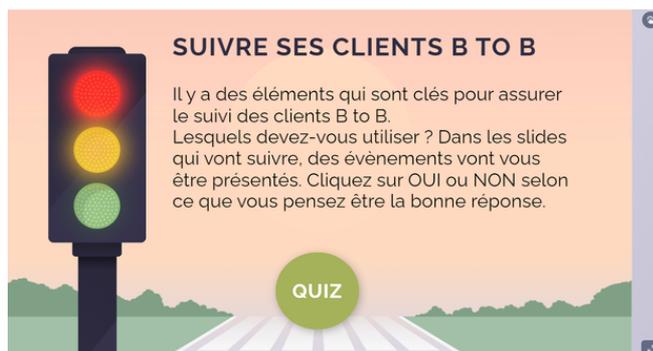
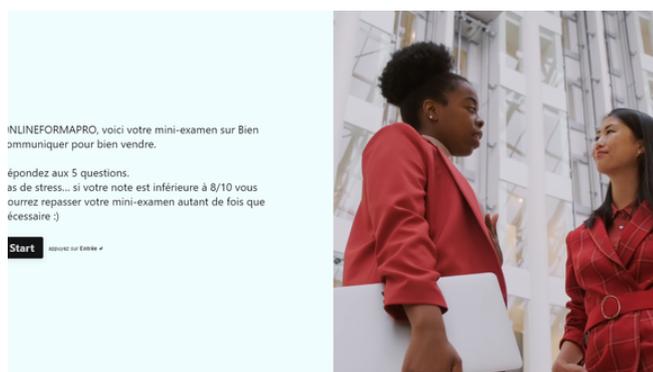
- 8 Modules (134 leçons interactives)
- Quiz
- Exercices interactifs

Pré requis technique

Navigateur web : Edge, Chrome, Firefox, Safari
Système d'exploitation : Mac ou PC, smartphone

Technologie

- Vidéo
- Norme SCORM



▶▶ **Détail formation : Vendre avec succès “Les fondamentaux”**

Bien communiquer pour bien vendre

- Vidéo d'introduction
- Vidéo : Conduire le changement pour réussir à vendre
- Exercice animé : Conduisez le changement
- Synthèse : Savoir conduire le changement
- Vidéo de présentation du DISC
- Exercice animé : Identifiez les couleurs de vos interlocuteurs
- Bien communiquer avec un rouge (DISC)
- Bien communiquer avec un jaune (DISC)
- Bien communiquer avec un vert (DISC)
- Bien communiquer avec un bleu (DISC)
- Exercice animé : Adaptez-vous aux couleurs de vos interlocuteurs
- Synthèse : Vendre avec les couleurs
- Vidéo : Le pitch
- Synthèse : Le pitch
- Pratique : Se préparer à vendre
- Mini-examen : Bien communiquer

Parler et présentez votre offre en public à l'oral avec un bon impact

- Vidéo : Comment créer votre histoire ?
- Synthèse : Créer une histoire
- Exercice animé : Raconter une histoire – Ordonnez
- Exercice animé : Identifier le plan de l'histoire
- Exercice animé : Créer son histoire
- Exercice animé : Adapter vos slides à votre histoire
- Pratique : Créez une histoire
- Mini Exam : Raconter une histoire
- Vidéo : Améliorez vos présentations
- Synthèse : Optimiser vos slides
- Exercice animé : S'inspirer de Steve Jobs pour sa présentation
- Pratique : Modifiez votre présentation
- Mini exam : Passer du mode présentation au mode histoire
- Vidéo : Regard & Rythme
- Synthèse : Regards & rythmes
- Exercice animé : Varier Regard et Rythme
- Pratique : Présentation concrète
- Mini exam : Regard & rythmes
- Vidéo : Création des effets
- Synthèse : Créer des effets
- Exercice animé : Savoir utiliser les effets
- Exercice animé : Varier les effets
- Exercice animé : Dynamiser son histoire avec des effets
- Synthèse : Travailler votre gestuelle
- Exercice animé : Travailler votre gestuelle
- Mini exam : Créer des effets

Leadership : Adopter les bons savoir-être pour performer dans la vente

- Vidéo : Leadership
- Vidéo TED Simon Sinek : Comment les grands leaders inspirent l'action.
- Exercice animé : Développez votre vision avec Simon Sinek
- Vidéo : Confiance en soi
- Exercice animé : Vendez en pleine confiance
- Vidéo : Les valeurs
- Exercice animé : Des valeurs pour vendre
- Vidéo : La responsabilité
- Exercice animé : Agissez en personne morale
- Vidéo : La légitimité
- Exercice animé : Soyez légitime dans votre fonction
- Vidéo : Persévérance
- Vidéo : L'autorité
- Vidéo : L'exemplarité
- Vidéo : 01:57
- Synthèse : Le leadership
- Pratique : Travaillez votre leadership
- Mini-examen : Leadership

Découvrir les besoins du client

- Vidéo : La découverte des besoins du clients avec le SPIN – 1 Situation
- Vidéo : La découverte des besoins du clients avec le SPIN – 2 Problème
- Vidéo : La découverte des besoins du clients avec le SPIN – 3 Implication
- Vidéo : La découverte des besoins du clients avec le SPIN – 4 Gain
- Exercice animé : Découvrir les besoins du client avec le SPIN
- Exercice animé : Jeu : S, P, I ou N ?
- Exercice animé : Jeu complémentaire : S, P, I ou N ?
- Synthèse : Réussir sa phase découverte
- Pratique : Réussir vos découvertes avec le SPIN
- Mini-examen : Les besoins du client

Argumenter et convaincre

- Vidéo : Argumentation CAB : Caractéristiques / Avantages / Bénéfices (SONCASE) 1 Intro
- Exercice animé : Caractéristique technique, avantage ou bénéfice
- Vidéo : Argumentation CAB : Caractéristiques / Avantages / Bénéfices (SONCASE) 2 Sécurité
- Vidéo : Argumentation CAB : Caractéristiques / Avantages / Bénéfices (SONCASE) 3 Orqueil

Argumenter et convaincre (suite)

- Vidéo : Argumentation CAB : Caractéristiques / Avantages / Bénéfices (SONCASE) 1 Intro
- Exercice animé : Caractéristique technique, avantage ou bénéfice
- Vidéo : Argumentation CAB : Caractéristiques / Avantages / Bénéfices (SONCASE) 2 Sécurité
- Vidéo : Argumentation CAB : Caractéristiques / Avantages / Bénéfices (SONCASE) 3 Orgueil
- Vidéo : Argumentation CAB : Caractéristiques / Avantages / Bénéfices (SONCASE) 4 Nouveauté
- Vidéo : Argumentation CAB : Caractéristiques / Avantages / Bénéfices (SONCASE) 5 Confort
- Vidéo : Argumentation CAB : Caractéristiques / Avantages / Bénéfices (SONCASE) 6 Argent
- Vidéo : Argumentation CAB : Caractéristiques / Avantages / Bénéfices (SONCASE) 7 Sympathie
- Vidéo : Argumentation CAB : Caractéristiques / Avantages / Bénéfices (SONCASE) 8 Ecologie
- Exercice animé : Trouver la bonne motivation d'achat SONCASE
- Synthèse : Argumenter avec succès
- Pratique : Argumentez avec le CAB/SONCASE
- Exercice animé : Préparer ses réponses aux objections
- Pratique : Traiter les objections avec le AQRV
- Vidéo : Traiter les objections avec 7 principes: Intro 0
- Vidéo : Traiter les objections avec 7 principes: 1 La métaphore favorable
- Vidéo : Traiter les objections avec 7 principes: 2 Eluder les parties difficiles
- Vidéo : Traiter les objections avec 7 principes: 3 Pointer les contradictions
- Vidéo : Traiter les objections avec 7 principes: 4 Le Syllogisme
- Vidéo : Traiter les objections avec 7 principes: 5 L'argument d'autorité
- Vidéo : Traiter les objections avec 7 principes: 6 Dissocier la théorie de la pratique
- Vidéo : Traiter les objections avec 7 principes: 7 Les faits établis
- Exercice animé : Traiter les objections avec Schopenhauer
- Synthèse : Traiter les objections
- Mini-examen : Convaincre

Rédiger votre proposition commerciale

- Vidéo : Rédiger votre proposition commerciale
- Synthèse : Proposition commerciale
- Vidéo : Erreurs dans la proposition commerciale
- Synthèse : La vente additionnelle
- Exercice animé : La vente additionnelle
- Exercice animé : La vente additionnelle bis
- Mini-examen : Vente additionnelle
- Vidéo : Taille de votre proposition commerciale
- Exercice animé : Rédiger des propositions commerciales efficaces
- Pratique : Votre proposition commerciale
- Mini-examen : Proposition commerciale

Conclure ses ventes avec succès

- Vidéo : Conclusion des ventes 1-L'approche directe
- Vidéo : Conclusion des ventes 2-Court circuiter la signature
- Vidéo : Conclusion des ventes 3-L'offre qui se termine maintenant
- Exercice animé : Conclure ses affaires avec succès
- Vidéo : 3 techniques liées à la négociation
- Vidéo : Règle d'or N°1 : Le Temps
- Exercice animé : Tactique du Temps
- Vidéo : Règle d'or N°2 : Bien gérer le Closing
- Exercice animé : Tactique du Closing
- Vidéo : Règle d'or N°3 : Le dernier NON
- Exercice animé : Tactique du NON
- Synthèse : Les techniques de conclusion
- Pratique sur la conclusion de la vente
- Mini-examen : Conclure

Suivre vos clients et obtenir des recommandations

- Vidéo : Le suivi client
- Vidéo : Obtenir des recommandations
- Exercice animé : Solliciter des recommandations actives
- Vidéo : Comment suivre vos clients sur le long terme
- Exercice animé : Appliquer une routine pour suivre ses clients
- Vidéo : Erreurs dans le suivi clients
- Vidéo : Gérer les insatisfactions du client
- Synthèse : Suivre ses clients
- Exercice animé : Suivre ses clients B to B
- Pratique : Votre suivi clients
- Mini-examen : Suivi client