Droit au but - Business Developer - Profil sénior

A la découverte d'une approche de la relation client complémentaire et novatrice

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Les fondamentaux de la vente Droit au but
La puissance de la préparation
Rendre son interlocuteur acteur de son achat
Construire sur ses réponses
Savoir emporter la décision dès le premier entretien

PROGRAMME

Les fondamentaux de la vente Droit au but

- Connaitre et optimiser ses forces
- La spirale du succès
- Vivre ses émotions et mobiliser son énergie

Apprendre à OSER

- Oser pourquoi faire?
- 3 approches pour apprendre à OSER
  - LAM; sup-rem; tap-emo

La force de la préparation

- Quand et que faut il préparer?
- Se préparer à la surprise...

Oser l'objectif : L'objectif c'est la vie

- Décider d'être ambitieux et déterminé
- Donner du sens à SON objectif
- Différence entre objectif et moyens
- L'objectif catalyseur d'énergie
- La différence entre objectif et moyen

Annoncer l'objectif en leader impliquant

Attitude et posture

- Adopter la bonne attitude physique
- Cette gestuelle qui parle tant
- Posture de leader sans dominer
- A chaque étape de la vente un objectif

Ces mots qui font succès

- Face à un prospect
- Face à un client connu
- Savoir fixer le cadre
- Annoncer votre objectif ambitieux

Le qu'en pensez vous?

- A quoi sert-il ?
- Quand l'utiliser ?
- Comment l'utiliser ?

Obtenir un objectif commun?

- Quels intérêts ?
- Comment l'obtenir ?

Rendre son interlocuteur acteur

L'attitude pour rendre son client acteur

- Les gestes d'ouverture
- les marques d'intérêt

Les mots pour rendre son client acteur

- Les questions impliquantes
- L'importance des mots
- La prise de notes
  - Relation entre ordre et charge affective
  - Du plus important au moins important
  - Temps et mode des verbes
  - Le compte en T
- Les mots pour l'engager

Construire sur ce que dit son client

- Sur quoi construire ?
- Comment construire sur ses mots dire oui ou non
- L'art de l'auto argumentation et de l'objection tremplin

Un OUI dès le premier entretien

- Le compte en T facilitateur du OUI
- Négocier pour conclure
- Méthode des 4 cases pour finir

Formation et démarche inscrites INPI

DURÉE

3 jours soit 21 heures

PUBLIC CONCERNÉ

Business Developer - Profil sénior

PRÉ-REQUIS

Expérience commerciale

TARIF

2150€ HT par jour (hors frais de déplacement) ou 490€ HT/personne/jour mini 5

MOYENS D'ORGANISATION ET DELAIS D'ACCES

En présentiel
Le délai d'accès est à convenir avec le client

METHODES MOBILISEES

Videos
Dessin poster
Jeux de rôle pour une vente
Doit au but, dessins
Echange et Co apprentissage
Paper board / vidéoprojecteur

EVALUATION, SUIVI ET ACCOMPAGNEMENT

Evaluation : début, milieu et fin
Suivi personnalisé par nos formateurs experts métier

INTERVENANT EXPERT

Claude Pras , fondateur approche DROIT AU BUT

CP Consulting
www.cp-competences.com
23 route de Saint Etienne de Montluc - 44220 Couëron
Siret 434263348900040 / N° activité 52 44 0601944

CONTACTS :
Technique : 02.44.76.20.61
Pédagogique : 02.40.65.34.83
E-mail : contact@cp-competences.com