



1- Développer ses compétences commerciales en vente directe

Formation 1.1

Premier contact : obtenir avec succès l'envie d'en savoir plus

Vendre de manière naturelle et éthique commence par créer un excellent contact avec le futur client. Cette formation couvre tous les aspects du premier contact réussi dont la prise de rendez-vous et les techniques actuelles du téléphone (SMS, Tchat, Mail, Visio). Elle débute par un constat : Nous sommes tous des vendeurs.



1- Développer ses compétences commerciales en vente directe

1.1 Premier contact : obtenir avec succès l'envie d'en savoir plus

Prérequis :
Aucun

Public :
Toute personne en contact avec un public en vue de faire commerce

Durée :
2 journées
(2 x 7 heures)

Tarif :
Contactez-moi

Détails en bas de page 4

À la fin de cette formation les stagiaires auront la capacité de :

- ✓ Comprendre ce qu'est le **processus d'une vente naturelle et éthique**.
- ✓ **Reconnaître les motivations d'achats** en rapport avec les motivations d'achat liées à leur produit et entreprise.
- ✓ **Comprendre l'importance de la prise de contact**.
- ✓ **Se mettre en contact avec des personnes connues ou inconnues et obtenir d'elles un rendez-vous**.
- ✓ **Utiliser de manière professionnel le téléphone** et les différents moyens de prise de contact (SMS, Tchat, Mail, Visioconférence).
- ✓ **Prendre un rendez-vous confirmé**.
- ✓ **Rentrer chez des prospects** et tout de suite **créer une bonne condition** pour générer une vente.

Sans premier contact réussi, la vente directe est un effort permanent. **Un premier contact réussi ouvre les portes de la vente éthique et naturelle.**

Objectifs pédagogiques

- Comprendre le processus de la vente
- Découvrir et comprendre les motivations d'achat (S.O.N.C.A.S.)
- Réussir un premier contact
- Prendre un rendez-vous confirmé
- Optimiser l'utilisation du téléphone
- Professionnaliser l'utilisation des messages écrits (SMS, Tchat, Mail)
- Devenir un utilisateur professionnel de la visioconférence
- Réussir son entrée chez un nouveau prospect

Contenus

Journée 1

Comprendre le processus de la vente

- Accepter que nous sommes tous des vendeurs
- Comprendre l'acte de vente comme une communication entre deux acteurs
- Savoir s'intéresser à l'autre et oublier quelque temps notre but (vendre)
- Devenir Émetteur/Récepteur
- Découvrir les neuf phases de la vente



Découvrir et comprendre les motivations d'achat S.O.N.C.A.S.

- Comprendre l'intérêt du S.O.N.C.A.S.
- Découvrir les motivations d'achat et leur utilisation dans la communication publicitaire
- Savoir reconnaître le S.O.N.C.A.S. des produits/services que vous commercialisez
- Savoir reconnaître le S.O.N.C.A.S. de votre entreprise
- Savoir connaître votre S.O.N.C.A.S. personnel
- Exercice - Quiz

Réussir un premier contact

- Reconnaître les moyens de prise de contact
- Faire une bonne première impression – Quelle image consciente et inconsciente je donne de moi-même – Comment je me prépare pour aller à un rendez-vous

Prendre un rendez-vous confirmé

- Comprendre l'importance du rendez-vous – but – intérêt
- Apprendre les quatre phases d'une prise de rendez-vous réussi
- Expérimenter la prise de rendez-vous en démarchage direct
- Jeux de rôle

Journée 2

Optimiser l'utilisation du téléphone

- Optimiser la prise de rendez-vous par téléphone – techniques du téléphone
- Savoir passer les barrages – décideurs présents – secrétaire
- Gérer les messages et les messageries
- Utiliser le téléphone à 3 – la téléconférence immédiate
- Jeux de rôle

Professionaliser l'utilisation des messages écrits (SMS, Tchat, Mail)

- Connaître l'intérêt des messages écrits (qui, quand, dans quelles conditions)
- Savoir peser ses mots dans un message court
- Connaître les règles d'or d'un message court réussi et professionnel
- Savoir écrire un mail professionnel
- Comprendre pourquoi et comment mettre du ton, dans une communication écrite
- Exercices pratiques

Devenir un utilisateur professionnel de la visioconférence

- Savoir quand et comment utiliser la visioconférence
- Comprendre l'intérêt et les limites d'un rendez-vous en visioconférence
- Trucs et astuces
- Mise en situation

Réussir son entrée chez un nouveau prospect

- Casser la glace
- Rendre efficace votre entrée
- Optimiser les premières minutes de prospection
- Concentrez-vous sur l'objectif – entrer chez le prospect ou créer une bonne ambiance
- Finaliser le premier contact
- Découvrir sans attendre quelques points d'appuis pour votre future vente
- Mise en situation



Méthodes pédagogiques _____

Exposé théorique – Exercices théoriques et pratiques – Atelier de mise en situation – Jeux de rôle - Échanges. Envoi d'un manuel stagiaire numérique en fin de formation.

Modalité d'évaluation _____

Jeux de rôle – Quiz « Plickers » (questions à réponses multiples par smartphone)

Sanction de la formation _____

Envoi d'une attestation de présence

Moyens pédagogiques _____

Salle de réunion de 24 personnes équipée d'un vidéoprojecteur et d'un paperboard – Les stagiaires doivent être équipés d'un smartphone et de quoi prendre des notes et répondre par écrit aux exercices.

Prérequis : Aucun

Public : Toutes personnes en relation avec une clientèle – principalement adaptée pour la vente directe aux particuliers ou aux professionnels.

Intervenant : Vincent Careil

Dates et lieux : Deux journées, soit 2 x 7 heures, de 9h à 17h (dont une heure de pause le midi)

Tarif : Contactez-moi