

Apprendre à vendre mieux et plus vite

Objectifs :

- Lisibilité sur la méthodologie et les protocoles proposés dans le club
- **Intégrer** totalement la psychologie adaptative et l'adapter aux fondamentaux de la vente
- **Identifier** les bonnes questions et **fouiller** dans la tête du prospect afin de **combiner** sa genèse avec sa visite et sa solution
- **Analyser** les Indicateurs clés de performance et les **intégrer** pour améliorer ses performances commerciales

Programme :

1. Module sur l'évaluation et adaptation

Evaluer ses performances commerciales.

Utiliser les KPI dans sa routine et comprendre que la vente est une affaire de nombre.

Examiner et savoir décomposer les différents profils rencontrés :

Mieux analyser les tendances comportementales prévisibles.

Pratiquer la synchronisation et son impact de causalité

Quel est votre profil ?

Rôle play et mise en situation

2. Module de technique de négociation

Evoluer en gardant une approche commerciale systémique

L'importance de l'étude des besoins et comment « Trouver la genèse »

Savoir prescrire LA solution sur mesure

Travail sur le traitement des objections (verbales ou non verbales)
Prédire la peur du changement
Pratiquer la fermeture systématique des ventes

Apprendre à finaliser les différentes étapes de la vente
Feed back et axes d'amélioration (plan de progression)

