

Vente efficace : Convaincre en 3 minutes !

LES OBJECTIFS DU PROGRAMME

Savoir exprimer la valeur ajoutée de vos propositions commerciales en un temps extrêmement réduit
Bâtir une stratégie d'entretien de vente basée sur votre capacité à poser les bonnes questions au bon moment

S'appuyer sur la préparation mentale pour booster votre impact dans le face à face client

LES MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- 60% du temps alloué à l'expérimentation
- Feedbacks immédiats à l'issue des mises en situation
- Nombreux ateliers de co-construction qui permettent de progresser dans l'approche de vente efficace
- Nous proposons également une bibliographie complète « pour aller encore plus loin » et approfondir des points particuliers du programme

Coaching

POUR ANCRER LA SESSION

Fortement conseillé pour valider les acquis, chaque participant ayant suivi une formation pourra s'engager individuellement afin de définir les plans d'action dans son contexte professionnel.

Ces démarches peuvent être complétées par un accompagnement personnalisé centré sur la mise en œuvre de nouvelles compétences.

Devis à la demande : [nous contacter : s.amrani@arkose.net](mailto:s.amrani@arkose.net)

NOS FORMATEURS



Ali MENNAI
Ex cadre commercial
Spécialisé dans la vente
à fort enjeux



Aurélie PRADEL
Ex acheteuse
Consultante Senior Achats et
Négociation Commerciale,
Coach Professionnel Certifiée

POPULATION CONCERNÉE : Cette formation est destinée aux équipes commerciales.

PRE-REQUIS : Première expérience de vente, itinérante ou nomade, avec la gestion d'un portefeuille clients (actifs et prospects)

Si vous êtes en situation de handicap ou de santé qui impacte le suivi de la formation :
[contacter notre référent par mail : referent-handicap@arkose.net](mailto:referent-handicap@arkose.net)

J1

VOTRE VALEUR AJOUTEE PASSEE AU CRIBLE DES ACHETEURS

- Définition du périmètre des attentes de vos clients
- Faire coïncider les attentes respectives du client et du fournisseur
- Construction des piliers de votre valeur ajoutée
- Exemple d'ateliers:
 - #1 : *Pourquoi nos clients travaillent-ils aujourd'hui avec nous ?*
 - #2 : *Argumenter avec persuasion pour développer l'engagement de nos clients.*
 - #3 : *Comment exprimer notre valeur ajoutée de façon impactante ?*

DEVELOPPER VOTRE CAPACITE DE QUESTIONNEMENT

- Le questionnement au service de l'agilité relationnelle
- La check-list des questions impactantes
- Les facteurs clés de succès : Questionnement – Ecoute – Feedback en situation de vente
- Exemple d'ateliers:
 - #1 : *Mesurer l'efficacité de son questionnement.*
 - #2 : *Formuler ses questions pour en maximiser l'efficacité, acquérir des automatismes.*

LA PREPARATION MENTALE AU SERVICE DE L'ENTRETIEN DE VENTE

- De la préparation chiffrée à la préparation mentale
- La synchronisation : technique fondamentale pour améliorer sa communication.
- Exercice de Visualisation : 3 mn pour convaincre

J2

JEUX DE RÔLE/TRAINING FACE À UN PROFESSIONNEL DES ACHATS

- Immersion dans la tête d'un acheteur
- Focus sur les notions clés du face à face en rdv
- Premiers entraînements hors de votre contexte habituel sur une situation de vente
- Entraînements dans le cadre d'une situation adaptée à votre quotidien et à votre contexte

- Les participants passent à tour de rôle et bénéficient d'un debriefing complet. Tous les cas sont travaillés en amont en J1

CONCLUSION :

- Engagements individuels
- Feedback collectif de fin de session par le formateur
- Evaluation des animateurs par les participants



NOUS CONSULTER



DE 9H30
À 17H30

2 JOURS

14 HEURES
PRÉSENTIELLES



1 550,00 € HT
SUPPORT,
DÉJEUNERS INCLUS



PARIS



QUIZ
D'ÉVALUATION



QUESTIONNAIRE
DE SATISFACTION