



Conquérir de nouveaux clients grâce à la vente assertive

Parce que les techniques de vente classiques avouent leurs limites face à des interlocuteurs très résistants.

- Les techniques de vente que vous maîtrisez vous permettent de vendre dans la plupart des situations.
- Mais pour vendre une solution nouvelle à un client qui ne souhaite pas changer, pour créer le besoin chez un prospect qui considère que tout va bien avec ses fournisseurs actuels, vous avez besoin de techniques différentes.
- Découvrez des techniques innovantes qui permettent de développer un comportement plus affirmé qui fait craquer les résistances de votre interlocuteur.

Objectif pédagogique

- Déterminer les 4 situations de la vente différenciée®
- Identifier les situations de vente où une démarche assertive doit être utilisée
- Structurer son entretien de vente en situation de résistance forte
- Identifier ses propres freins pour développer un comportement assertif

Profil des stagiaires

- Commercial

Pré-requis

- Maîtrise des fondamentaux des techniques de vente
« Réussissez vos entretiens de vente »

Pédagogie

- Auto-diagnostic des situations de vente rencontrées
- Alternance de découverte des méthodes et comportements, à développer en situation de résistance forte, avec de l'entraînement
- Les participants construisent les solutions adaptées à leurs cas réels pendant la formation
- Plan de développement personnel en fin de session

Programme



La notion de vente différenciée®

- Les limites des techniques de vente traditionnelles
- Les différentes situations de vente
- Les 4 principes de l'état d'esprit assertif

Les situations de vente assertive

- Identifier la situation de vente
- Les situations de vente empathiques et projectives
- Le diagnostic de la situation de vente

Préparer sa démarche de vente assertive

- Bâtir une offre de conquête et/ou de développement
- Déterminer des objectifs de visite cohérents avec l'offre et les interlocuteurs rencontrés

Les étapes clés d'un entretien en vente assertive

- Prendre le leadership dès le début de l'entretien
- S'approprier la méthode APPATE
- Les méthodes d'investigation assertives
- Les techniques de démonstration

Traiter les objections

- Le traitement empathique de l'objection et le traitement assertif
- Les objections les plus courantes en situation de vente assertive et leur traitement
- Les reformulations

Renforcer son comportement assertif

- Identifier son comportement et les solutions pour développer l'assertivité
- Les techniques de communication pour renforcer son assertivité

- **1290 € HT** (pour la formation)

- **1490 € HT** (pour le parcours qui intègre la formation, le diagnostic en ligne amont, les modules e-learning)

- **Durée : 2 jours** • **Dates : voir calendrier joint**

- **N° Conseil : 03 90 20 55 52**

- **Réf : ICDV06**



Le + de cette formation

- Apporte une nouvelle dimension aux techniques de vente

Votre parcours

Modules e-learning avant :

- Vente différenciée®
- Comment argumenter efficacement

Modules e-learning après :

- Qu'est-ce que la confiance en soi ?
- Formulez une demande, exprimez un refus