



Vendre en situation concurrentielle

Devenez un vendeur expert

Vous êtes en compétition et votre client cherche la meilleure solution. Comment démontrer que c'est votre offre qui est la mieux adaptée à son besoin ?

- Ce module, appuyé par de nombreux cas pratiques, vous fait acquérir les bons réflexes et les bons comportements pour mettre en valeur votre expertise.
- Vous rendez le client propriétaire de votre solution pour gagner la compétition.

Objectif pédagogique

- Identifier les situations de vente d'expertise
- Adapter son comportement et structurer son entretien en vente d'expertise
- Orienter le client sur la manière de résoudre son problème et sur la solution adaptée pour optimiser les conditions financières
- Renforcer l'implication du client dans la construction de la solution
- Travailler sur les leviers de l'influence : éloquence ; pertinence et exigence

Profil des stagiaires

- Commerciaux expérimentés

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, par exemple la construction d'une proposition à valeur ajoutée, de la check-list des clés d'acceptation
- Plan de développement personnel en fin de session

Programme



Les notions de vente différenciée® et de vente d'expertise

- Les limites des techniques de vente traditionnelles
- Le diagnostic de la situation de vente
- Les 4 situations de vente
- La situation de vente d'expertise

Les leviers de l'influence pour un vendeur expert

- Les notions d'empathie et de projection
- Les leviers de l'influence : éloquence ; pertinence et exigence

Structurer sa démarche de vente d'expertise

- Les 5 erreurs à éviter en situation de vente d'expertise
- Les étapes clés de la vente d'expertise
- Définir ses clés d'acceptation

Identifier les objectifs et les motivations

- Les techniques pour identifier les objectifs et les enjeux
- L'état d'esprit pour se positionner comme expert et « problem solver »
- Maîtriser le questionnement à valeur ajoutée

Bâtir une proposition pertinente qui démontre l'expertise

- Simplifier le problème du client
- Utiliser les clés d'acceptation pour déplacer le problème
- Présenter efficacement son prix
- Argumenter face à la concurrence

Convaincre que sa proposition est la mieux adaptée

- Impliquer le client dans la construction de la solution
- Rendre le client propriétaire de sa solution
- Traiter les objections grâce aux techniques de T.O.Q., à l'inversion de la charge de la preuve
- Traiter l'objection prix

Renforcer sa capacité à conclure

- Les techniques de conclusion
- Renforcer son exigence

- **1490 € HT** (pour le parcours qui intègre la formation, le diagnostic amont, les modules e-learning)
- **Durée : 2 jours** • **Dates : voir calendrier joint**
- ☎ **N° Conseil : 03 90 20 55 52**
- **Réf : ICDV04**



Nos conseils

- Pour approfondir et compléter la formation, inscrivez-vous à :
« Vendre son prix et défendre ses marges » (p. 44)

Votre parcours

- Modules e-learning avant :
- Vente différenciée®
 - La découverte des besoins client
 - La vente du prix

- Modules e-learning après :
- Comment argumenter efficacement
 - Traitement des objections