

PROGRAMME DE FORMATION ANNEXE 1

Intitulé de la formation Vendre avec succès

I – Objectifs du parcours

- Comprendre le DISC : analyse des styles de comportement.
- Maîtriser le SPIN : techniques de questionnement pour vendre efficacement
- Utiliser le SONCASE : structurer la présentation des produits ou services
- Adapter son discours : personnaliser la communication selon les profils DISC
- Créer des scénarios : pratiquer les techniques de vente dans différents contextes
- Gérer les objections avec Schopenhauer : anticiper et répondre aux résistances des clients
- Accélérer ses closings

II – Public et pré requis

- **Taille des groupes** : 10 participants maximum
- **Type de public** : Commerciaux ou toute personne ayant besoin de vendre
- **Prérequis** : Avoir des objectifs de vente

III – Modalités techniques et pédagogiques

- **Modalité pédagogiques** :
 - Distanciel
 - Alternance entre théorie, jeux de rôles, entraînements, mises en situation.
 - Des ateliers permettent de travailler sur les problématiques des participants, en fonction de leurs attentes spécifiques.
- **Supports et matériels utilisés** :
 - Supports pédagogiques en version électronique
 - Ordinateur
- **Intervenant** : formateur avec 10 ans d'expérience en management

IV – Suivi et évaluation

- **Modalités de suivi** : Feuille d'émargement
- **Modalités d'évaluation** : Évaluation des connaissances et/ou compétences par le formateur
- **Modalité de sanction** : Attestation de fin de formation individualisée mentionnant l'évaluation du formateur

V – Modalité de déroulement

- **Dates et lieux** : cf. convention
- **Durée** : 14 heures soit 2 jours
- **Horaires** : 9h-17h
- **Accessibilité** : Accessibilité : Les formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap, merci de prendre contact avec nous concernant les modalités.
- **Prix** : 1800€ HT/jour soit 3600€ HT



VI – Contenu détaillé et séquencé de la formation

1- Comprendre le DISC

- Analyse des styles de comportement
- Définir qui Réalise (R), qui est Responsable (A), qui Est Consulté (C) et qui Est Informé (I) avec des agents multicartes indépendants
- Lister ses R et voir comment les transformer en A

2- Maîtriser le SPIN

- Adapter ses techniques de questionnement pour vendre efficacement
- Adapter sa communication à la couleur dominante de chaque agent

3- Utiliser le SONCASE

- Structurer la présentation des produits ou services
- Autorité : utiliser la force pour contrer le refus et la résistance uniquement
- Communication : instaurer un vrai dialogue avec les équipes
- Empathie : partager le ressenti des équipes
- Exemplarité : être exemplaire en toute situation

4- Anticiper et répondre aux résistances des clients

- Comprendre la matrice de délégation de Blanchard
- Préparer un « contrat de collaboration » pour un des agents
- Utiliser la méthode de formation TWI du lean management
- Fixer un objectif SMART
- Rédiger un process en mode TWI

5- Accélérer ses closings

- Remotiver un agent multicarte en 3 étapes
- Repérer les signaux faibles
- Aider son agent à progresser
- Recadrer un agent multicarte en 4 étapes
- Amener un agent multicarte à prendre conscience d'une situation anormale
- Aider un agent multicarte à rédiger un plan correctif

