



Mettre l'humain au cœur de nos enjeux

DISCIPLINE DANS LA VENTE

115 BD DE METZ - 35700 RENNES
02 99 27 41 00

ORGANISME DE FORMATION N° 53 35 06 34 235

DISCIPLINE DANS LA VENTE

FORMATION: COMPRENDRE ET ACQUÉRIR LES ÉTAPES DE LA VENTE

OBJECTIFS

- Renforcer l'animation transverse en positionnant le KAM comme coordinateur/chef d'orchestre
- Découvrir et comprendre les enjeux des acheteurs
- Faire monter en puissance le pricing
- Renforcer la coopération entre KAM autour de l'atteinte des enjeux

CONTENU

- Le KAM, coordinateur des équipes: comment animer des publics multiples (internes) ?
- Le KAM, partie prenante du pricing et des techniques de négociation
- Le KAM, moteur face aux crises
- Le KAM face aux blocages clients
- Voyage au centre des Achats : Les nouvelles technologies d'achat
- La priorisation dans la connaissance des interlocuteurs
- Construction du plan d'action take away

MODALITÉS

- Tarifs: à partir de 2050€ HT/Jour + ingénierie pédagogique
- Durée : 14h
- Méthode mobilisées: apports théoriques, mises en situation, cas pratiques
- Accessibilité: accessible aux Personnes en Situation de Handicap. Contactez le référent handicap IDEIS pour adapter la formation
- Modalités d'évaluation: questionnaire de fin de formation
- Pré-requis: autositionnement
- Délai d'accès; 4 à 6 semaines

FORMATION: PERSONNALISER SES VENTES AVEC L'APPROCHE PCM®

OBJECTIFS

- Adapter les techniques de vente en fonction des profils de personnalité des prospects
- Pouvoir adapter son approche aux spécificités de chacun des prospects
- Au travers de la grille de lecture du Process Communication Model®, mieux se connaître dans ses postures commerciales, mieux comprendre l'autre et mieux dynamiser la relation commerciale.

CONTENU

- Les 2 concepts originaux du Process Communication Model®
- La présentation des 6 types de personnalités en lien avec la vente
- Les 6 zones de perception et les techniques de vente
- Les caractéristiques
- Les besoins psychologiques des prospects
- Les comportements sous stress
- Les canaux de communication
- La ProcessCommunication dans chaque étapes des techniques de vente

MODALITÉS

- Tarifs: à partir de 2050€ HT/Jour + ingénierie pédagogique
- Durée : 14h
- Méthode mobilisées: apports théoriques, mises en situation, cas pratiques
- Accessibilité: accessible aux Personnes en Situation de Handicap. Contactez le référent handicap IDEIS pour adapter la formation
- Modalités d'évaluation: questionnaire de fin de formation
- Pré-requis: autositionnement
- Délai d'accès; 4 à 6 semaines

DISCIPLINE DANS LA VENTE

FORMATION: PERSONNALISER SES VENTES AVEC L'APPROCHE MBTI

OBJECTIFS

- Centrer l'énergie et le temps sur chacune des étapes de la méthode de vente
- Renforcer l'efficacité commerciale par :
 1. L'amélioration du taux de transformation
 2. L'augmentation du nombre de convaincus
 3. La fidélisation des clients

CONTENU

Les 10 étapes de la vente:

- Préparer un contact client
- La prise de contact
- Le sonar d'accroche
- La prise de contrôle
- L'apprivoisement
- L'écoute active
- Le traitement des objections
- L'argumentation et les RFC
- La conclusion
- La fidélisation

MODALITÉS

- Tarifs: à partir de 2050€ HT/Jour + ingénierie pédagogique
- Durée : 14h
- Méthode mobilisées: apports théoriques, mises en situation, cas pratiques
- Accessibilité: accessible aux Personnes en Situation de Handicap. Contactez le référent handicap IDEIS pour adapter la formation
- Modalités d'évaluation: questionnaire de fin de formation
- Pré-requis: autositionnement
- Délai d'accès; 4 à 6 semaines