

Développer sa projectivité pour gagner des prospects

Formation Management / Développement personnel / Efficacité commerciale



Au cours de cette formation, les participants découvrent la méthode dite "projective" qu'ils utiliseront là où les techniques de vente traditionnelles ne fonctionnent pas pour gagner des prospects.

OBJECTIFS

- Identifier les différentes situations de vente rencontrées
- Identifier les situations de vente où une démarche projective doit être utilisée
- Structurer son entretien de vente en situation de résistance forte
- Identifier ses propres freins pour développer un comportement projectif

PUBLIC

Cette formation est idéale pour des commerciaux travaillant dans des environnements ultra concurrentiels et maîtrisant les fondamentaux de la vente

PRE-REQUIS

Aucun

PROGRAMME

Analyser l'environnement dans lequel on se trouve

- Etablir le pourcentage de situations rencontrées qui nécessite une autre méthode
- Comparatif entre les techniques de vente traditionnelles et une méthode plus « projective »
- Comprendre l'état d'esprit projectif
- Diagnostic de la situation de vente

Préparer sa démarche de vente projective

- 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 SPIN

- Avoir une vision claire de la situation client et de celle de son environnement
- Faire énoncer le problème client et/ou menaces de son marché
- Mettre en avant les conséquences pour le client (lui et sa société)
- Faire établir une causalité naturelle entre le problème évoqué et la solution proposée

Traiter les objections

- Le traitement « influent » de l'objection et le traitement « hard » en projectivité
- Les objections les plus courantes en situation de vente projective et leur traitement
- Les reformulations

Adopter un comportement projectif

- Développer sa capacité à faire voir les choses à l'autre telles que vous les voyez
- Affirmer sa confiance en soi
- Asseoir sa communication en développant un charisme emprunt de convictions

Horaires, Planning et Déroulement de cette formation

Horaires

- Formation de 9h00 (9h30 le premier jour) à 17h30.
- Deux pauses de 15 minutes le matin et l'après-midi.
- 1 heure de pause déjeuner

DEROULEMENT



A retenir

Durée : **2 jours** soit 14h.
Réf. **CYVPR**

01 42 93 52 72

Dates des sessions

Paris
02/05/2019
18/11/2019

Cette formation est également proposée en formule **INTRA-ENTREPRISE.**



Inclus dans cette formation



Coaching Après-COURS

Pendant 30 jours, votre formateur sera disponible pour vous aider. CERTyou s'engage dans la réalisation de vos objectifs.

100%
SATISFACTION
GARANTIE

Votre garantie 100% SATISFACTION

Notre engagement 100% satisfaction vous garantit la plus grande qualité de formation.

Développer sa projectivité pour gagner des prospects

Formation Management / Développement personnel / Efficacité commerciale



- Les horaires de fin de journée sont adaptés en fonction des horaires des trains ou des avions des différents participants.
- Une attestation de suivi de formation vous sera remise en fin de formation.
- Cette formation est organisée pour un maximum de 14 participants.

PROCHAINES FORMATIONS

[Réussir la Certification Gestion de Projet PMP du PMI](#)

[Réussir la Certification PRINCE2 Foundation](#)

[Réussir les Certifications PRINCE2 Foundation et PRINCE2 Practitioner](#)

[Réussir la Certification ITIL Foundation](#)

[Réussir la Certification Agile certifié SCRUM Master](#)

[Réussir les Certifications TOGAF Certified et TOGAF Foundation](#)

Retrouvez cette formation sur notre site :

[Développer sa projectivité pour gagner des prospects](#)