

DEMANDE DE RENSEIGNEMENTS COMPLEMENTAIRES : [INFO@FORMATIONDUPRESENT.FR](mailto:INFO@FORMATIONDUPRESENT.FR)

## LA VENTE : UN METIER RELATIONNEL & EMOTIONNEL\*

*\* Programme donné à titre d'exemple – toutes nos formations sont repensées pour nos clients et pour répondre au mieux à leurs enjeux spécifiques.*

### OBJECTIFS DE L'ATELIER

*A la fin de la formation, l'apprenant sera capable de :*

- Utiliser un outil comportemental pour mieux vendre
- Utiliser une méthode de vente claire et efficace
- Identifier les différents types de clients pour personnaliser ses argumentaires
- Développer son savoir être de vendeur
- Taiter les objections
- Conclure ses ventes avec efficacité

### PUBLIC VISE ET PREREQUIS

- **Public visé :** *assistant commercial – commercial - vendeur*
- **Prérequis :** *Aucun prérequis à la formation*

## JOUR 1 : DEVELOPPER SON POTENTIEL VENDEUR

### ACCUEIL ET MISE EN CONDITION

- Présentation des participants, création d'une dynamique de groupe
- Matérialisation des attentes individuelles
- Etat des lieux : « Quel vendeur- suis-je ? »

## MIEUX COMPRENDRE SON COMPORTEMENT AINSI QUE CELUI DE MES CLIENTS

### 1- LE LANGAGE DES COULEURS

- Découverte de la méthode des couleurs

# formation du présent

- Rouge (conducteur) : fonceur, énergique, rapide, direct, indépendant, exigeant
- Jaune (promoteur) : expansif, enthousiaste, communicatif, démonstratif, social, tonique
- Vert (supporteur) : attentionné, calme, coopératif, patient, modeste, fiable
- Bleu (évaluateur) : précis, réservé, formel, analytique, prudent, réfléchi

- Les origines de la méthode
- Son incidence sur les différents composants de la communication

## 2- APPREHENDER SON STYLE DE VENDEUR

- Les 4 Styles :
  - Rouge celui qui est concentré sur son objectif
  - Jaune celui qui sait créer un climat de convivialité
  - Vert qui est à l'écoute
  - Bleu : celui qui est structuré
- Comprendre son style
- Analyser ses forces et ses axes d'amélioration
- Comprendre les affinités avec certaines personnes et les raisons des rapports difficiles avec d'autres

## 3- ADAPTER SA COMMUNICATION ET SES VENTES AUX DIFFERENTS CLIENTS

- Apprendre à reconnaître le style de ses clients
  - mots employés
  - gestuelle
  - Attitudes
  - Objectifs...
- Adapter et personnaliser ses ventes

## ENTRAINEMENT INTENSIF

### DEBRIEFING DE LA FORMATION

- Tour de table permettant de recueillir les impressions des participants
- Mise en place des actions concrètes à réaliser par chaque participant dès leur retour sur le terrain

### METHODOLOGIE :

- Jeux de carte : le Personnalitéteur
- Quizz



- Jeu : Qui est qui ?
- Ateliers en équipe
- Tour de table avec perception des couleurs de chaque participant
- Débriefing et apports du consultant

## **JOUR 2 : RENFORCEMENT DES TECHNIQUES DE VENTES**

### **ACCUEIL CLIENT**

- Savoir accueillir et créer le contact
- Les techniques pour ouvrir la relation
- Impacter dès les premières secondes

### **CONNAÎTRE ET COMPRENDRE SON CLIENT**

- Développer l'écoute active
- les différents types de question (ouverte, fermée, alternative, rebond...) et leurs objectifs
- Apprendre à rebondir sur les questions du client
- L'art de la reformulation
- Comprendre les motivations de ses clients grâce aux questions motivationnelles

### **PRESENTER SON PRODUIT ET ARGUMENTER**

- Argumenter avec le CAP
- Traiter les objections
- Maîtriser la technique AIR : Accueillir-Interroger-Répondre
- Les registres de communication

### **CONCLURE SES VENTES**

- Les techniques gagnantes pour conclure
- Déceler les feux verts de la conclusion
- Laisser une bonne image et optimiser une relation de qualité

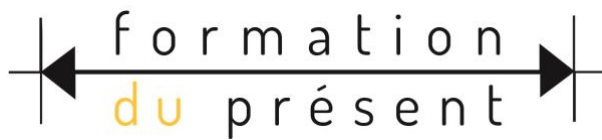
### **DEBRIEFING DE LA FORMATION**

- Tour de table permettant de recueillir les impressions des participants
- Feuille d'évaluation à chaud
- Mise en place des actions concrètes à réaliser par chaque participant dès leur retour sur le terrain

#### **Formation du Présent**

88 AV Paul Vaillant Couturier – 94400 Vitry Sur Seine  
N° de Siret : 828 790 121 00010 – APE : 7022Z

[www.formationdupresent.fr](http://www.formationdupresent.fr) – [info@formationdupresent.fr](mailto:info@formationdupresent.fr)



## MOYENS MIS EN ŒUVRE

### MOYENS PEDAGOGIQUES, TECHNIQUES ET D'ENCADREMENT MIS EN ŒUVRE

- **Moyens pédagogiques :**
    - Jeu sur le questionnement : l'objet Mystère ?
    - Speed (technique de mémorisation) sur la réponse aux objections
    - Quiz : La vente - Les registres de communication
    - Jeux de rôles ...
  - **Moyens techniques :** salle équipée – vidéoprojecteur– paperboard
- Moyens d'encadrement / coordinateur :** JEAN PASCAL MOLLET : 15 ans d'expérience dans la vente et le management – certifié méthode des couleurs – PNL

### MOYENS DE SUIVI ET D'APPRECIATION DES RESULTATS

- **Suivi de l'exécution :** Feuilles de présences signées des stagiaires et du formateur par demi-journée et attestation de présence individuelle
- **Appréciation des résultats :**
  - Feuille d'évaluation à chaque fin de module
  - Questionnaire de satisfaction en fin de formation.
  - Attestation de fin de formation individuelle
  - Bilan de fin de formation adressé au client si demandé.

### ORGANISATION ET FONCTIONNEMENT DE LA FORMATION

- **Durée totale de la formation :** 2 jours – 14H
- **Horaires :** 9h00-12h00/13h00-17h00
- **Rythme :** en continu
- **Mode d'organisation pédagogique :** Présentiel en intra-entreprise
- **Lieu de formation :** sur site client

#### Formation du Présent

88 AV Paul Vaillant Couturier – 94400 Vitry Sur Seine  
N° de Siret : 828 790 121 00010 – APE : 7022Z

[www.formationdupresent.fr](http://www.formationdupresent.fr) - [info@formationdupresent.fr](mailto:info@formationdupresent.fr)