

**Comment
améliorer
vos résultats
de vente ?
Programme
de formation
en 12 semaines**

Pour les commerciaux



Ce programme de formation en vente de 12 semaines va vous permettre d'améliorer vos résultats de vente, que vous fassiez partie d'une équipe ou que vous soyez seul.e. Il a fait ses preuves ! Il sera animé tout du long par le coach affilié ActionCOACH le plus proche de vous et par Brad Sugars, entrepreneur, auteur et coach business, qui a détenu et dirigé plus d'une vingtaine d'entreprises. ActionCOACH, son entreprise principale, compte plus de 1 100 bureaux dans 79 pays différents.



1re semaine Bases, état d'esprit et professionnalisme dans la vente

Vous allez apprendre comment accompagner les gens dans leur parcours d'achat de manière professionnelle. Lorsque l'on vend quelque chose, il faut présenter le produit comme une solution aux problèmes des clients plutôt que simplement présenter le produit en lui-même. Pour cela, notre comportement est très important. Le comportement que vous allez avoir face à un client va déterminer le résultat final d'une vente.

2e semaine Les croyances

L'image que vous avez de vos clients se reflète dans la façon dont vous interagissez avec eux, les mots que vous utilisez et votre communication en général. Pour que votre entreprise soit durable, il est important d'avoir des croyances positives. Ainsi, vous serez capable de comprendre les besoins de vos clients et de leur vendre ce dont ils ont besoin. Pour faire grandir votre entreprise, devenez quelqu'un qui sait comment résoudre des problèmes.

3e semaine Communiquer et créer du lien

Votre façon de communiquer permet à vos clients de penser et d'agir d'une certaine façon. En communiquant de la même façon qu'eux, ils comprendront mieux ce que vous dites. Comprendre comment les personnes communiquent, prennent des décisions et fonctionnent, c'est indispensable pour bien les comprendre.

4e semaine Prospector, qualifier et cibler

Vous allez comprendre comment attirer des clients et les fidéliser. Vos clients s'intéresseront de plus en plus à vous à mesure qu'ils comprendront ce que travailler avec vous va leur apporter. Comprendre vos produits, vos clients et vos concurrents va vous permettre de leur montrer ces avantages-là. Le but, c'est de leur donner envie d'acheter vos produits ou services.

5e semaine Qualifier ses leads

Pour qualifier ses leads, la façon dont vous communiquez est très importante, surtout les questions que vous allez poser. En posant les bonnes questions, vous allez écouter vos prospects, vous concentrer sur ce qu'ils vous partagent, créer une relation de confiance et apprendre à mieux les connaître. Posez-leur des questions jusqu'à déclencher une émotion qui va leur donner envie d'acheter.

6e semaine Technique & Ventes

Apprenez à créer une relation qui vous vaudra un client à vie. Vous perdez des clients lorsque vous n'arrivez pas à créer une relation avec eux. Votre communication non-verbale joue un grand rôle. Pour obtenir un client à vie, votre niveau de préparation, votre régularité, vos principes et vos techniques doivent être bien rodés pour faire croître votre entreprise.

7e semaine Négocier et gérer les contestations

La plupart des gens font des achats sous le coup de l'émotion. Les questions logiques les font réfléchir, mais ce sont les émotions qui les poussent à agir. Si vous vendez dans le but de déclencher une émotion, ils ne trouveront aucune objection à vous faire. Votre niveau de préparation, la façon dont vous communiquez et négociez, tout cela va déterminer le résultat final de la vente. Il faut d'abord vendre votre valeur, puis négocier.

8e semaine Comprendre vos concurrents

Vous ne pouvez pas concurrencer des personnes que vous ne connaissez pas et que vous ne comprenez pas, et dont vous ne connaissez pas les produits et leurs avantages. Il faut les connaître mieux que vos clients. Définir vos propres produits et services et en quoi ils sont uniques, c'est ce qui va vous permettre de vous différencier de la concurrence.

9e semaine Base de données et outils

Avoir une base de données et bien connaître vos statistiques va vous aider à vous améliorer. Impossible d'améliorer des résultats que l'on ne connaît pas ! Des outils de vente et des méthodes de vente bien rodées vont vous aider à mieux vendre avant même que vous ne rencontriez votre prospect, ce qui va vous aider à augmenter vos ventes.

10e semaine Service client et Support

Votre service client et à quel point vous prenez soin de vos clients, c'est ça qui les fera revenir et qui leur donnera envie de vous recommander. Bien établir les bases, rendre le parcours d'achat facile, être proactif, innovant et satisfaire le client, c'est qui va vous permettre de fidéliser vos clients et d'obtenir des recommandations.

11e semaine Le recrutement client

En tant que professionnel de la vente, il faut faire en sorte d'engager les clients et de les aider à décider d'eux-mêmes d'acheter. Pour cela il faut commencer par leur présenter les avantages qu'ils auront à s'engager avec vous, plutôt que de d'abord parler du produit en lui-même.

12e semaine Suivre un script, agir et réussir

Parmi les méthodes de vente, on compte le script : il va vous aider à créer une méthodologie pour ne rien oublier, transmettre à votre client les points-clés et l'aider à tout comprendre. Avec un bon script, vous êtes sûr.e d'obtenir des résultats.

