



TRAINING 4 SUCCESS

CYCLE DE FORMATION POWER UP : Vendeur d'élite - Profilage et écoute active de mon client

(MOD_2021110)
VS 01/01/2021

PRE-REQUIS :

- Avoir suivi le cycle de formation PowerUp

OBJECTIFS VISES :

- Maîtriser les techniques de questionnement
- Optimiser son écoute en toute situation
- Ecouter pour augmenter sa force de persuasion

ACCESSIBILITE PMR :

- Nos locaux sont accessibles et adaptés aux personnes à mobilité réduite. Un référent pédagogique (Valérie LECSIEUX) est à votre disposition pour tous aménagements pédagogiques et matériels liés à votre formation

MODALITE D'EVALUATION :

- Brainstorming
- Mises en situation
- Visualisation de films

METHODES PEDAGOGIQUES

UTILISEES :

- Paperboard
- Ordinateur
- Vidéo
- Echanges de pratiques
- Jeux challenges

DUREE :

- 1 jour soit 7 heures

COMPETENCES :

- Acquérir ou revoir les bases des techniques de vente
- Dynamiser les ventes en consolidant les techniques de vente
- Améliorer la qualité du relationnel avec les clients

REFERENT PEDAGOGIQUE :

- Sylvain Caron

PROGRAMME

1. Écouter ses clients

- Repérer ses propres freins à l'écoute.
- Découvrir la posture de l'écoute éclairée :
 - De commercial à consultant
- Identifier toutes les informations à recueillir sur son client.
- Saisir toutes les occasions de mieux connaître son client.
- **Mise en situation : Autodiagnostic de son niveau d'écoute.**

2. S'approprier les techniques de questionnement

- Se préparer à questionner.
- Questionner pour élargir du besoin aux enjeux.
- Questionner pour découvrir des besoins non exprimés :
- **Mise en situation : Entraînement aux techniques de questionnement, Sketch de la persuasion**

3. La posture de l'écoute éclairée : la méthode RARE

- Les différents niveaux d'écoute.
- Utiliser tous les leviers du verbal et du non-verbal : questions, reformulation, silence.
- Écouter ses émotions et celles du client, les utiliser en situation.
- Mieux argumenter grâce à son écoute.

4. Pratiquer l'écoute éclairée dans toutes les situations commerciales

- Écouter pour mieux traiter les objections.
- **Mise en situation : Entraînement sur les cas des participants.**



Référent handicap :
Valérie LECSIEUX –
06.79.77.37.45

Training 4 Success
660 bis Route d'Amiens – Bat 1 – CS54007
80040 AMIENS Cedex
contact@t4s.fr
03 61 19 97 34

