

# Les 5 piliers de la vente "Droit au but"

*La fin des techniques et méthodes de vente : l'expérience client droit au but change tous les codes de la relation client*

## OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Apprendre à conjuguer force, émotion, énergie et objectif
- Oser annoncer l'objectif en leader impliquant
- Rendre son interlocuteur acteur de son achat
- Construire sur ses réponses
- Savoir emporter la décision dès le premier entretien

## PROGRAMME

### Allier force, émotion, énergie et objectif

Être acteur de sa performance pour vendre

- Connaître et optimiser ses forces
- La spirale du succès
- Vivre ses émotions
- Mobiliser son énergie pour réussir

Apprendre à OSER

- Oser pourquoi faire?
- 3 approches pour apprendre à OSER
  - LAM; sup-rem; tap-emo

La préparation = 90% du succès

- Quand et que faut-il préparer?
- Se préparer à la surprise...

Oser l'objectif : L'objectif c'est la vie

- Décider d'être ambitieux et déterminé
- Donner du sens à SON objectif
- Différence entre objectif et moyens
- L'objectif, catalyseur d'énergie

### Annoncer l'objectif en leader impliquant

Attitude et posture

- Adopter la bonne attitude physique
- Cette gestuelle qui parle tant
- Posture de leader sans dominer

Ces mots qui font succès

- Face à un prospect
- Face à un client connu
- Savoir fixer le cadre
- Annoncer votre objectif ambitieux

Le "Qu'en pensez vous?"

- A quoi sert-il ?

- Quand l'utiliser ?
- Comment l'utiliser ?

Obtenir un objectif commun?

- Quels intérêts ?
- Comment l'obtenir ?

### Rendre son interlocuteur acteur et l'engager

L'attitude pour rendre son client acteur

- Les gestes d'ouverture
- Les marques d'intérêt

Les mots pour rendre son client acteur

- Les questions impliquantes
- L'importance des mots
- La prise de notes
  - Relation entre ordre et charge affective
  - Du plus important au moins important
  - Temps et mode des verbes
  - Le compte en T

Les mots pour l'engager

### Construire sur ce que dit son client

- Sur quoi construire ?
- Comment construire sur ses mots dire oui ou non
- L'art de l'auto-argumentation et de l'objection tremplin

### Un "OUI" dès le premier entretien

- Le compte en T devient facilitateur du "OUI"
- Négocier pour conclure
- Méthode des 4 cases pour conclure

### DURÉE

2 jours soit 14 heures

### PUBLIC CONCERNÉ

Vendeurs et commerciaux qui veulent vendre vite et bien

### PRÉ-REQUIS

Aucun

### TARIF

1990€ HT par jour (hors frais de déplacement) ou 490€HT/personne mini 5

### MOYENS D'ORGANISATION ET DELAIS D'ACCES

#### DELAIS D'ACCES

En présentiel et / ou distanciel  
En intra ou inter entreprise  
Le délai d'accès est à convenir avec le client

### METHODES MOBILISEES

Vidéo, dessin ,poster  
Jeux de rôle pour une vente droit au but  
Échanges et Co apprentissage  
Paperboard / vidéoprojecteur

### EVALUATION, SUIVI ET ACCOMPAGNEMENT

#### ACCOMPAGNEMENT

Évaluation : début, milieu et fin  
Entraînement via Batiéval pendant 30 jours  
Suivi personnalisé par nos formateurs experts métier

### INTERVENANT EXPERT

Claude Pras fondateur  
approche droit au but