

La vente stratégique

La vente stratégique, vous connaissez? Il s'agit d'un processus de vente complexe qui consiste à développer une approche de vente personnalisée axée sur les besoins de vos clients, sur votre facteur de différenciation ainsi que la valeur-ajoutée de vos produits et services.

Dans le contexte d'aujourd'hui où l'information en ligne permet à vos clients de connaître votre offre avant même de vous rencontrer, ce qui intéresse vos clients, ce n'est pas la présentation de vos produits et services. Il les connaît déjà. Ce que le client veut savoir, c'est les bénéfices qu'il retirera de vos produits et comment ceux-ci amélioreront sa situation compétitive.



Durée

À déterminer selon les modules choisis.



Clientèle

Représentant(e), travailleur ou travailleuse autonome, propriétaire d'entreprise, etc.



Format

En classe ou classe virtuelle (en ligne).



jacques la berge

coach · conférencier · formateur
vente & communication



Bénéfices

- Maîtriser l'aspect stratégique des ventes.
- Planifier stratégiquement le développement de son territoire de vente.
- Produire des scripts et outils de vente adaptés aux objectifs corporatifs.
- Développer des stratégies personnalisées.



Objectifs

- Comprendre et identifier les objections à la vente.
- Anticiper les objections et les transformer en opportunités.
- Augmenter son potentiel de réussite et ses ventes.



Contenu

- Pourquoi un client émet-il des objections?
- Quels sont les principaux types d'objections?
- Quelles stratégies adopter face aux objections?
- Comment anticiper une objection?
- Comment isoler une objection?
- Comment surmonter l'objection?
- Comment fermer la vente (closing)?
- Atelier
 - Chaque participant devra nommer toutes les objections auxquelles il a été confronté. Les autres participants devront ensuite trouver des réponses à ces objections.

Deux adresses pour mieux vous servir