

Hsack

your **potential**

speaker

consultant

coach

Formation "Vente Élégante"

INCARNER, IMPACTER, INSPIRER



Siegfried **Hsack** Consulting

PRÉAMBULE

LA VENTE ÉLÉGANTE...

Pourquoi ?



Rien n'est plus désolant pour une entreprise que de posséder de bons produits ou services et ne pas pouvoir en optimiser les ventes !

Force est de constater, qu'aujourd'hui encore, de trop nombreux commerciaux sont obsédés par "le chiffre". Ils oublient, au passage, l'acteur principal de l'acte de vente qu'est le client.

Or, il faut avoir sans cesse à l'esprit, que celui-ci n'achète pas un produit mais bien une expérience ou un résultat et parfois même les deux.

Si l'entreprise veut séduire le client et en faire plus qu'un acheteur, un allié, elle doit vendre "élégamment".

C'est quoi ?



La Vente Élegante est une méthode qui réconcilie le commercial et le client au bénéfice de ces deux acteurs.

Elle prolonge la relation avec l'acheteur en le fidélisant et, pour les meilleurs vendeurs, en transformant le client en véritable Ambassadeur de la marque ou de la société.

Comment ?



La Vente Élegante ne laisse rien au hasard. Elle étudie en profondeur les motivations du prospect, favorise une vraie relation de confiance et engage le client dans le temps.

Les outils simples et pourtant très puissants de cette méthode offrent les trois avantages suivants :

- rendre le commercial plus authentique et sincère dans son approche en favorisant la congruence;
- offrir la solution la mieux adaptée au besoin du client ;
- inscrire la relation dans le long terme.

LES THÈMES ABORDÉS



La Vente

- Qu'est-ce que la Vente ?
- Quest-ce que la Vente Élégante ?
- Les 7 étapes du Cycle de Vente :
rappel.

Jour
1



Le Client

- La qualification du prospect
- Trouver le besoin du client
- Les questions "magiques"



Le Produit / l'Argumentaire

- Les points clés
- Le déroulé
- Garder le cap
- Caractéristiques - Avantages - Bénéfices
- Présenter le Prix : quand et comment ?

Jour
2



Les Objections

- Quelles sont les objections les
plus fréquentes: vraie objection ou
« fausse-barbe » ?
- Le traitement des objections.

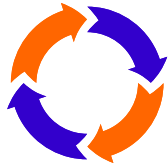
Jour
3



La Conclusion ("Closing")

- Terminer "élégamment".
- Préparer la fidélisation et construire
"l'après".

ANIMATION



Méthodologie

De façon générale, ce sont les participants qui collaborent à la découverte de toute question soulevée.

La relation entre l'animateur et les participants est interactive.

Pas de formation « top-down ».



Outils & Méthodes

Le vrai **challenge** est que les participants s'approprient les apprentissages de cette formation et l'utilisent au quotidien.

Cette appropriation se fait par :

- Application via des jeux de rôles et exercices continus de répétitions favorisant la mémorisation (mots-clés, phrases clés, "punchlines").
- Reformulation, transposition, construction, comparaison, critique, synthèse, évaluation ("feedbacks" sous contrôle bienveillant de l'animateur).
- Un quiz permet de valider la mémorisation et la compréhension.
- Un suivi d'après formation (à valider avec le Client).

EXEMPLES D'OBJECTIFS SPÉCIFIQUES POUR UNE SOCIÉTÉ DE SERVICES (CAS REEL)



Objectif 1

Donner les moyens aux conseillers d'atteindre les objectifs fixés.



Objectif 2

Donner les moyens aux conseillers d'obtenir de meilleurs résultats.



Objectif 3

Créer un référentiel commun dans un objectif de gain de temps.

Objectifs additionnels



- Donner une formation pratique.
- Souder une équipe avec une vision commune de la Société X et du métier.
- Créer un sentiment d'appartenance.
- Evolution marqueurs avec des renforts possible en fonction des besoins spécifiques (exemple : prise de RDV téléphonique, closing,...)
- Capacité à pouvoir aider l'animateur réseau dans son management et le management commercial.

ET APRÈS...

Aller plus loin, plus haut...



La Formation à la "Vente Élégante" propose des modules avancés permettant d'aller plus loin dans l'art de maîtriser l'acte commercial.

Voici une liste, non-exhaustive, de ces modules :

- La maîtrise des mots "Sésame" pour ouvrir toutes les portes ;
- L'art du networking ou comment créer des relations d'affaires avec aisance ;
- Obtenir des références clients en 7 étapes ;
- Utiliser les réseaux sociaux à son avantage ;
- Vendre plus en présentant mieux ;
- Développer son charisme commercial ;
- Inspirer sa force commerciale ;
- L'Art de manager sa force de vente.