

STIMULATION DES FORCES DE VENTE

Objectif :

Augmenter les résultats d'une équipe de commerciaux, en leur faisant découvrir les facettes sportives et passionnantes de la vente, en accroissant la méthodologie de traitement des séquences et en les mettant en mouvement permanent (sortir des habitudes par l'initiative et le renouvellement des réactions).

Durée :

Variable selon « les dimensions » de la mission et de son contexte

Effectif :

Nous travaillons essentiellement sur 2 cibles distinctes : Equipe de vendeurs-conseil en comptoir de distribution ; Equipe de commerciaux allant en clientèle (entretien et prospection)

Structuration du processus :

Notre action comprend systématiquement 3 phases successives :

- Observation de la réalité du terrain : Cette phase permet de recueillir des informations capitales pour la conception de notre mission et tout autant de se faire adopter par les intéressés (capital confiance indispensable).
- Dans la foulée, mise en place de formations courtes et ciblées pour compléter l'éventail des techniques.
- Accompagnement sur le terrain des applications émanant des formations, et structuration de la dynamique collective.

Contenu des formations :

Elles émanent de l'analyse de l'observation/terrain. Néanmoins, on peut citer quelques thèmes qui reviennent très fréquemment :

- Maîtrise parfaite du questionnement
- Emergence d'une véritable écoute active et offensive (support, la reformulation et l'ancrage)

- **Mise sous méthode de la séquence de vente : Les premiers instants, les premiers mots, la prise en charge du client, la partie découverte, la partie traitement de la demande, la partie extension commerciale**
- **Détermination d'un plan de vente**
- **Les techniques d'influence : L'envie de posséder, de toucher, de montrer, d'épater, de se faire plaisir, de se rassurer.....**
- **Passer de la simple satisfaction du client au fait de chercher à l'étonner.**
- **Vérification de la bonne connaissance technique des produits et de leur environnement**
- **Faire émerger le plaisir de l'enthousiasme, de la passion, du sport, du succès.**