

STAGE LA VENTE MAGIQUE

Le constat :

Au-delà des techniques habituelles de vente et de communication, il est indispensable pour un commercial de rechercher sans cesse une nouvelle amplitude de savoir faire et de savoir être. Cela lui permet de revisiter divers automatismes et d'inventer de nouvelles facettes comportementales, toujours dans un esprit d'empathie, de séduction et de conclusion. Enfin, il est primordial de savoir donner un sang neuf à son quotidien professionnel pour pérenniser plaisir et motivation.

En toile de fond, de par les médias, la magie est devenue une discipline à la mode, s'adressant élégamment à la dimension « enfant » de tout adulte, d'où son succès ascendant.

Notre solution :

Elle émane de la rencontre de deux compétences : Celle de Guy Bénita, magicien professionnel, et de François A. Sittler consultant d'entreprise.

Il s'agit d'étudier en profondeur le parallèle saisissant qui existe entre la démarche du magicien et celle du commercial, visant toutes deux à séduire, convaincre, étonner et conclure dans un rapport purement gagnant/gagnant. Dans les deux cas, la réussite passe toujours par une construction collective (public/magicien, acheteur/vendeur). Cette analyse n'est métaphorique qu'au départ, puisque débouchant sur des préconisations concrètes dans l'acte de vente. Les participants repartiront avec la connaissance technique d'une dizaine de tours, qu'ils pourront utiliser ponctuellement, mais toujours dans une parfaite osmose avec leur trame habituelle : C'est l'exemple type d'utiliser un de ses produits pour introduire une touche ludique à son approche.

Durée : 2 ou 3 jours

Objectifs :

Décupler la relation empathique avec le client ou le prospect. Augmenter sa capacité à se démarquer des autres et à sublimer le « souvenir » de l'autre. Optimiser sa communication par l'installation d'un nouveau charisme. Redécouvrir le plaisir du ludique dans son quotidien.

Animation : Guy BENITA et François A. SITTLER

Contenu :

- ➔ La prise de conscience de la communication non verbale
- ➔ De nouvelles techniques d'observation
- ➔ Une nouvelle vision de la première approche
- ➔ L'utilisation des basiques de la pensée collective
- ➔ Le recadrage (technique de « la roue de secours »)
- ➔ Le temps d'avance dans la stratégie du vendeur
- ➔ Canalisation du menteur, du « je sais tout », du négatif par la valorisation
- ➔ La création de l'étonnement bénéfique
- ➔ La mise en valeur de son produit ou de son service par l'effet magique

- ➔ L'élimination des restes d'introversion
- ➔ La maîtrise du storytelling
- ➔ Le self-control dans les séquences difficiles
- ➔ La nouvelle façon de se présenter
- ➔ La prise de conscience de sa capacité d'atypisme pour faire la différence
- ➔ L'utilisation du détournement de l'attention (« mix-direction ») dans le cadre d'une stratégie
- ➔ La redécouverte du sens de la limite
- ➔ La mise de l'autre en état de manque
- ➔ La redécouverte de l'impact du toucher, du regard, des gestes dirigés, du sourire, de la voix et des mots
- ➔ La gestion optimale du trio « parent/adulte/enfant »

Méthodes pédagogiques

Les items du contenu précité ne constituent pas une progression, mais seront traités de façon transversale en fonction des tours.

Après divers préliminaires, divers tours seront présentés, expliqués, commentés afin de déboucher sur une théorisation par rapport à l'acte de vente.

Les participants apprendront ces tours, pour ensuite les commenter techniquement sous l'angle communicationnel.

Nature des tours : Cartes, télépathie, pièces de monnaie, mentalisme....

Formule intra : Les tours seront adaptés en fonction de la nature des produits ou services.

A l'issue de la formation, les participants rédigeront un plan d'action individuel, afin de se créer des objectifs concrets de progrès.

Conclusion

Ce module complètement innovant, devrait générer des résultats spectaculaires, le commercial repartant, outre les acquis techniques, avec le sentiment plaisant d'une nouvelle puissance. L'objectif global est d'une certaine façon : Lui redonner l'envie.

