

# VENDRE EN BÉNÉFICES

2 jours

Enjoy Transformation

PUBLIC VISÉ : L'ensemble des commerciaux, responsables de secteur...

## OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Découvrir la méthode de vente
- Travailler le Why
- Préparer son appel et son rdv
- Découvrir son client
- Vendre en bénéfiques
- Traiter l'objection
- Engager le client
- S'entraîner

## MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Aucun PowerPoint
- Brainstormings
- 60% du temps consacré aux exercices
- Travail en sous-groupes pour développer les prises de conscience
- Exercices pratiques métier : Les participants préparent et jouent des entretiens de vente sur leurs clients
- Exercices ludiques et analogiques pour s'approprier les méthodes et valider les acquis



## LES SÉQUENCES

- Ice breaker
- Jeu de prise de conscience
- Les étapes de la méthode de vente
- Partage des trucs et astuces
- Entraînement sur des cas de vente déconnectés
- Entraînement sur des cas de vente métiers
- Engagement

Formation  
présentielle de 2 journées  
ou  
distancielle de 4 demi-journées

## PROGRAMME :

### JOUR 1 – S'intéresser à son client

- Bienvenue, accueil, objectif de la formation, présentations croisées
- Photolangage : ma relation client aujourd'hui/demain
- Le Why
- Prendre contact : Extrait DVD « Itinéraire... »
- Les questions à poser : jeu de questionnement, théorie et exercice pratique
- Découverte du SONCASE : Ibiza
- Développer l'écoute active
- Vendre en BENEFCES : apport théorique - CABP
  - ☑ Caractéristiques
  - ☑ Avantages
  - ☑ Bénéfices
  - ☑ Preuves

### JOUR 2 – Vendre en bénéfiques

- Vendre en BENEFCES : Application pratique déconnecté : Cas hobby
- Préparer son entretien commercial
- ICVR pour traiter les objections
  - ☑ Identifier
  - ☑ Comprendre
  - ☑ Vérifier
  - ☑ Répondre
- Conclure
- Mise en pratique : cas métiers
- Plan d'action individuel

## MOYENS PÉDAGOGIQUES ET TECHNIQUES

### Supports :

- Zoom (utilisation de sous classes)
- Klaxoon
- Vidéo
- Paper board
- Livret de formation
- Energizers
- Jeux déconnectés

**Intervenant :** Consultant STIMULI

**Durée de la formation :** 14 heures

**Pré-requis nécessaires :** Aucun

**Effectif par session :** 8 personnes

**Suivi et Evaluations :** 3 documents à chaud

- Feuille de présence
- Evaluation qualitative de la formation
- Evaluation des connaissances

Aucun  
PowerPoint