



La vente haute performance : comprendre l'acheteur

Etes-vous sûr de répondre aux attentes de vos clients ?

Vous mettez vous à la place de vos clients lorsque vous préparez vos entretiens commerciaux ?

Prenez vous en compte la dimension relationnelle et émotionnelle de la décision d'achat dans votre approche de vente ?

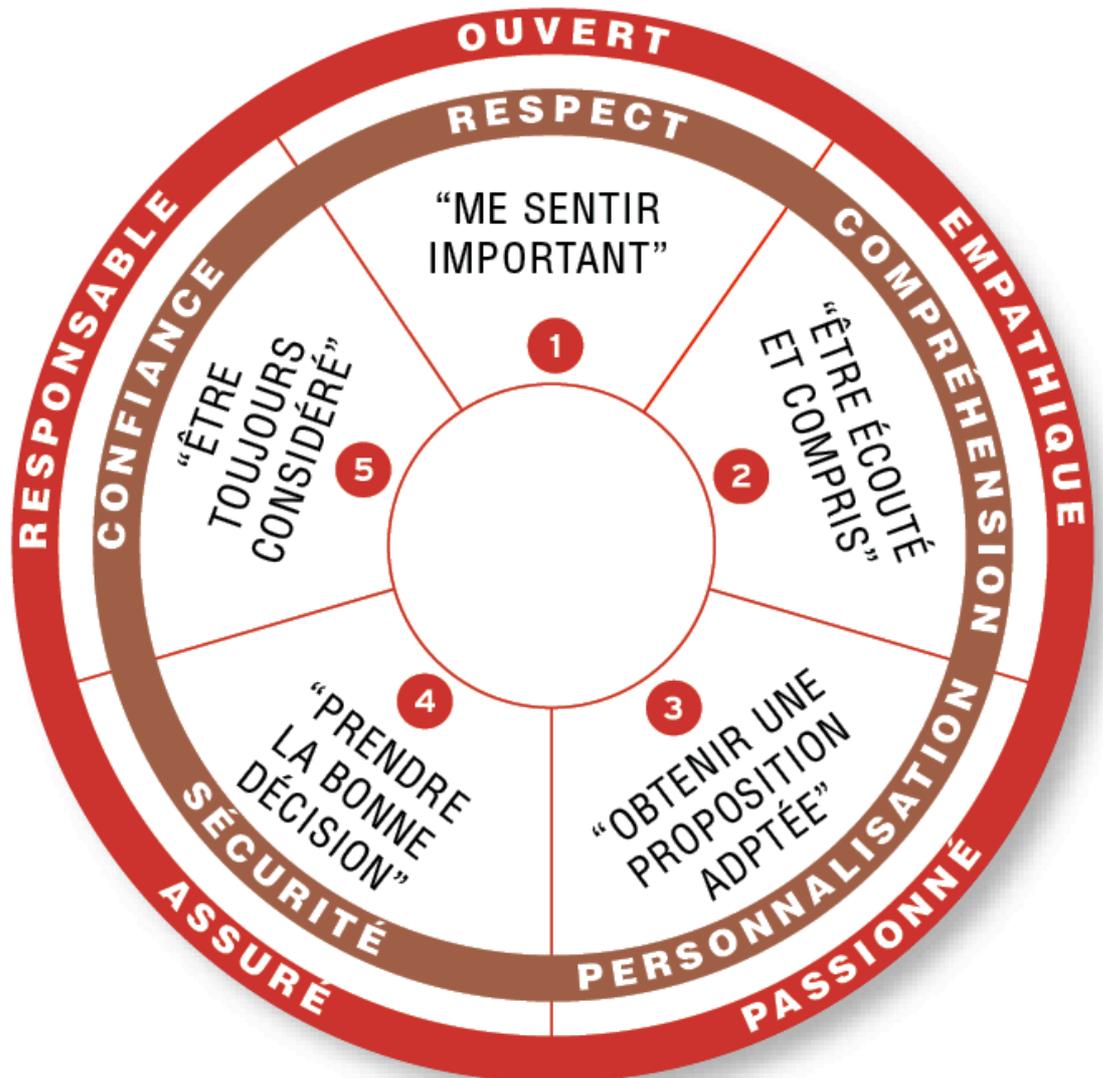
Pour qui:

- Tous commerciaux, et particulièrement ceux en quête de nouvelles techniques.

Objectifs :

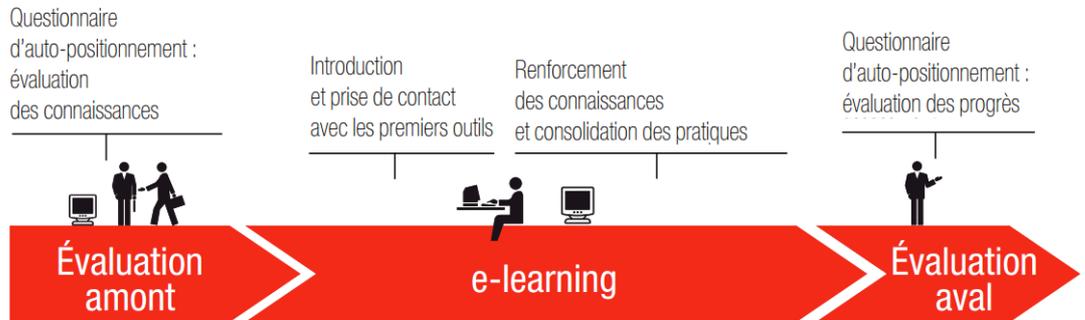
- Adopter une démarche de vente adaptée aux vœux de l'acheteur.
- Convaincre en intégrant les aspects relationnels et émotionnels.
- Lever les résistances à l'achat
- Bâtir une relation de confiance dans la durée.

Concept de la vente haute performance:



- 1) Me sentir important
- 2) Etre écouté et compris
- 3) Obtenir une proposition adaptée
- 4) Prendre la bonne décision
- 5) Etre toujours considéré

Votre parcours en ligne:



Questionnaire d'auto-positionnement : évaluation des connaissances

Vivre la vente côté client

Module eLearning 1

- Définir les 5 souhaits de son client.
- Répondre aux intérêts mutuels : le processus de vente centré sur l'acheteur.
- À chaque étape de la vente, adapter les comportements et les compétences techniques.
- Réussir son entretien commercial ou comprendre son échec.

Préparer sa vente pour un succès partagé

Module eLearning 2

- Définir des objectifs gagnants pour chaque partie.
- Identifier tous les aspects à étudier pour atteindre ces objectifs.
- Préparer l'entrée en matière de l'entretien.

Votre parcours en ligne: (suite)

Découvrir le monde secret de son client

Module eLearning 3

- Définir les motivations professionnelles et personnelles de son client.
- Poser les bonnes questions.
- Connaître son client au-delà de l'évidence.
- Mieux écouter pour mieux faire connaissance.

Présenter avec passion une offre personnalisée

Module eLearning 4

- Valider sa compréhension des besoins du client.
- Structurer une offre adaptée aux besoins du client.
- Développer l'impact de son argumentation en adaptant sa communication personnelle.

Concrétiser un accord mutuellement satisfaisant

Module eLearning 5

- Comprendre la véritable signification des objections.
- Répondre efficacement aux questions et aux objections de son client.
- Aider le client à prendre sa décision.

Réaliser la promesse de vente pour fidéliser

Module eLearning 6

- Garder à l'esprit les motivations de votre client.
- Mettre en œuvre la solution avec votre client.
- Identifier les bonnes pratiques de suivi de la relation

Questionnaire d'auto-positionnement : évaluation des progrès

Suivi personnalisé tout au long du programme

- Vous aurez la possibilité de voir votre progression directement sur la plateforme en ligne.
- Une hotline technique est à votre disposition du lundi au vendredi afin de s'assurer que le cours fonctionne correctement:
elearning@cegos.ch

Evaluation et Certificats

Evaluation

Test des connaissances: évaluation avant de commencer les modules eLearning

- 10 questions tirées de l'ensemble des modules eLearning afin d'évaluer vos connaissances de base. Ce test peut être effectué seulement une fois. Les résultats ne seront pas pris en compte.

Test des connaissances acquises : évaluation finale après avoir complété les modules eLearning

- 10 questions tirées de l'ensemble des modules eLearning afin d'évaluer l'assimilation des connaissances. Ce test peut être effectué plusieurs fois et seul le meilleur résultat sera retenu.

Certification

Pour pouvoir obtenir un certificat, il vous faudra terminer tous les modules eLearning et obtenir **un minimum de 80% de réussite** au test des connaissances acquises durant le programme

