

NEUROVENTE® & PERFORMANCE COMMERCIALE BTOB

Les outils psychologiques de l'influence au service des commerciaux

Conquérir et conserver de bons clients constitue l'activité névralgique et centrale de toute entreprise. La conquête et la conservation de ceux-ci concernent donc chaque collaborateur d'une organisation compétitive et rentable.

Les entreprises doivent donc absolument maîtriser les **facteurs clefs de succès de la performance commerciale** afin de préserver leurs chiffres d'affaires et leurs marges et / ou d'optimiser ces derniers.



Nouveaux environnements, concurrence et besoin des forces de vente



raccourcis, fidélité clients diminuée, marges sans cesse attaquées, les entreprises font aujourd'hui face à des besoins de performance commerciale toujours plus cruciaux. Il s'avère donc nécessaire d'adapter les compétences des forces de ventes à ces nouveaux enjeux et aux changements de comportements des clients. Améliorer le volume et la rentabilité des ventes, augmenter de près de 30 % les taux de transformation passe par une différenciation des processus commerciaux : la maîtrise de nouvelles approches, de nouvelles compétences et de nouveaux outils ! La maîtrise de la *Neurovente*® !

Concurrence toujours plus accrue, cycles de vente allongés, contrats



Notre expertise et expérience...



...nous permettent de proposer une formation aux commerciaux qui doivent s'adapter aux nouvelles exigences de la relation commerciale. Un tel programme s'appuie sur la maîtrise des mécanismes conscients et inconscients de l'acheteur et du vendeur. Comprendre ce qui motive inconsciemment son interlocuteur, s'adapter à son langage, à sa vision du monde pour mieux présenter son offre est aujourd'hui indispensable. Les techniques développées dans ce programme unique regroupent celles de la communication d'influence, de la PNL et de l'hypnose Ericksonienne et s'appuient sur les recherches en psychologie comportementale.

Un tel programme s'appuie sur la

Notre cabinet vous propose deux journées de formation couvrant ces besoins.



Neurovente & performance commerciale

Les outils psychologiques de l'influence au service des commerciaux



DEROULEMENT DE LA FORMATION

Introduction et implication

Module #1 : les principes de la performance commerciale

1. Se préparer
2. Trouver ses clients
3. Maîtriser le processus de vente
4. Satisfaire ses clients
5. Gérer ses comptes clefs

Bonnes et même très bonnes pratiques...

- **Le faiseur de pluie**
 - L'As Des Ventes (ADV)
 - Les 14 commandements de l'ADV
 - Quel intérêt votre client a-t-il de faire affaire avec vous ?
 - Obéissez au premier commandement du marketing
 - Pêchez là où nagent les plus gros poissons
 - Vendez de l'argent !
 - Dix choses à ne pas remettre au lendemain pour prendre l'avantage
 - A quoi reconnaît-on un ADV ?
- Et bien plus...**

Module #2 : la *Neurovente*® au service de la performance commerciale

1. Pourquoi achète-t-on ?
2. L'état psychologique et émotionnel optimal pour une vente
3. Vendre, une question d'émotions
4. Démarrez votre vente !
5. Comprendre la prise de décision et la psychologie de vos prospects
6. Les techniques d'influence issues des théories de l'engagement
7. Tester les techniques de vente
8. Conclusion





A qui s'adresse la formation ?

Exécutive, cadre dirigeant, manager, ingénieur commercial, commercial, vendeur ou en charge d'animer une équipe commerciale et souhaitant développer ses compétences et ses résultats.

Nous avons rassemblé, au profit de toutes personnes désireuses de faire la différence et d'augmenter le nombre de ventes, des techniques comportementales et psychologiques reconnues issues de la communication d'influence et de la psychologie du comportement.

Pré requis

Cette formation ne nécessite pas de pré requis.

Les objectifs de la formation

- Comprendre les éléments psychologiques en jeu dans un acte de vente
- Connaître les clés de la prise de décision
- S'appuyer sur une communication non verbale pour comprendre son interlocuteur
- Maîtriser les méthodes efficaces d'influence
- Gérer les objections
- Développer les états mentaux et émotionnels propices à la vente

Bénéfices métier

- Développer les compétences essentielles pour la vente
- Augmenter son taux de transformation de prospects en clients
- Augmenter ses ventes et ses marges
- Réunir les conditions pour atteindre ses objectifs



Points forts

- Apport sur les mécanismes et enjeux psychologiques des situations commerciales
- S'appuyer sur les techniques issues de la psychologie
- Développer la communication non verbale efficace
- Gérer ses états émotionnels

Témoignages...

« J'ai personnellement beaucoup apprécié cette session de formation. Cela m'a permis notamment de comprendre des mécanismes conscients et inconscients qui pourront m'être très utiles professionnellement mais aussi personnellement. J'y ai donc vu une vraie valeur ajoutée. Les exercices ont été vraiment percutants et intéressants. Globalement Très positif ».

F C, consultant.

« Je trouve la formation percutante, j'ai particulièrement apprécié la combinaison d'une approche commerciale avec la gestion des émotions c'est un mixe gagnant. Travailler sur le sens (why), le contenu (what) et le comment (how) c'est top ! »

A B, coach d'entreprise.

« Deux journées très professionnelles. J'ai aussi beaucoup apprécié les échanges et exercices bien animés. »

ML G, directrice commerciale.

« L'atelier de motivation était intéressant afin de balayer les objectifs et de les raccrocher à des enjeux commerciaux. La partie communication d'influence et la synchronisation se montrent novateurs et très intéressants en bénéficiant d'apports théoriques et de mise en pratique originale ».

V P, directrice générale

« Formation de qualité, très opérationnelle, agréable et riche. Contenu très intéressant. J'ai apprécié le format des deux journées. Merci encore pour la qualité des échanges que vous avez su générer ! »

J LR, consultante



Notre mission : vous guider vers un management qui rendra vos processus commerciaux plus efficaces, opérationnels et rentables !

Envie d'en savoir plus ?

CONTACTEZ-NOUS POUR PLUS D'INFORMATIONS



Votre contact :

AESTIGIA

Frédéric Lucard

11 rue Marbeuf 75008 Paris

+ 33 (0)9 50 46 52 09

contact@aestigia.com - www.aestigia.com



Suivez-nous sur :

www.linkedin.com/company/aestigia

Formation professionnelle. Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 11 75 44171 75 auprès du préfet de région d'Ile-de-France. Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat