

TRAJET de FORMATION Accompagnement - Coaching Vente pour commerciaux 4 journées

Pour faire grandir son organisation, le commercial est en recherche active et permanente de nouvelles opportunités.

S'il veut optimiser ses efforts, il devra pratiquer la vente intelligente, à savoir : identifier correctement toutes les parties prenantes de la décision, atteindre les personnes concernées au travers des bons ouvre-portes et enfin, pouvoir établir un contact axé sur la mise en confiance et l'analyse complète des besoins.

LES OUTILS DE CE TRAJET DE FORMATION VOUS FONT DÉCOUVRIR COMMENT...

Qui est [Samuel Dejong](#) ?



Instaurer un climat de confiance

Argumenter de manière percutante

Savoir écouter

Être dans la préparation stratégique

Construire une intelligence commerciale

Découvrir le chemin de la prise de décision

Conclure la vente

Avoir l'attitude du vendeur

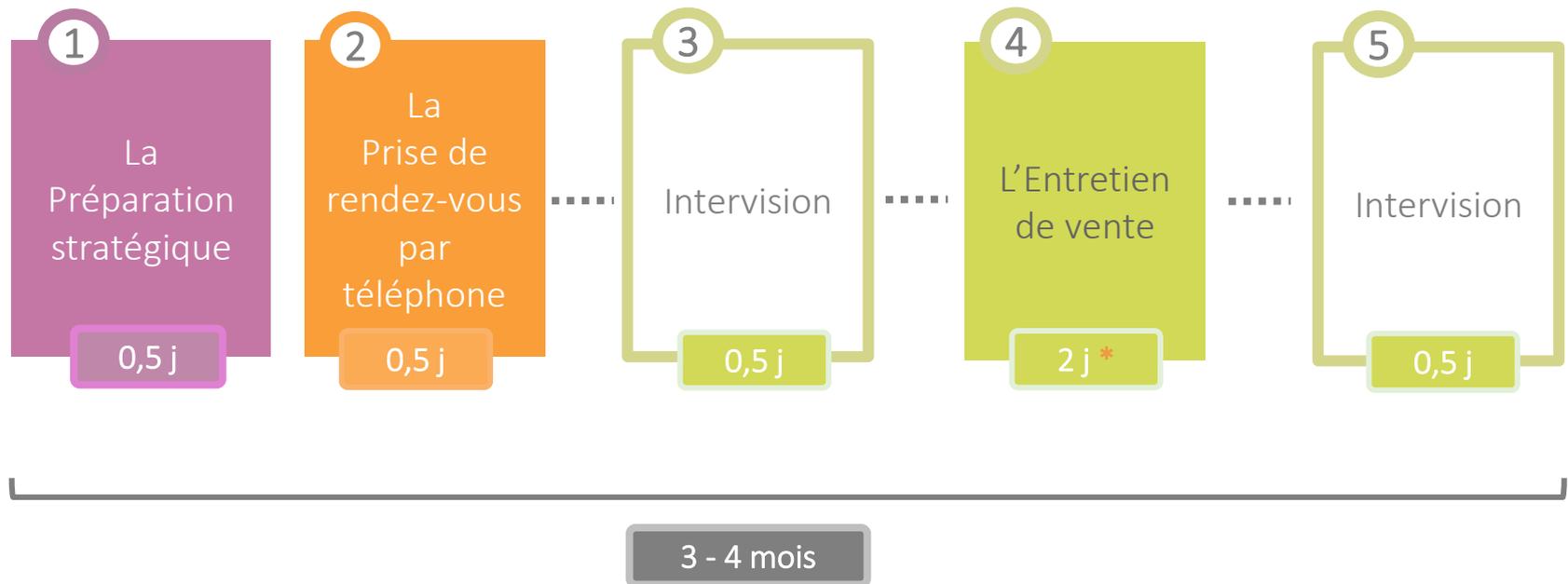
Portrait vidéo Samuel Dejong Formateur



Etre au plus près du besoin de son prospect

Cliquez & Découvrez
notre formateur(ice)

TRAJET DE FORMATION DE VENTE POUR COMMERCIAUX



- * 0,5 jour - phase de l'ouverture
- 1 jour - phase de l'analyse des besoins (écoute)
- 0,5 jour - phases d'argumentation, d'objections et de conclusion

LA FORMATION JOUR PAR JOUR



La préparation stratégique
0,5 jour

1



> Contenu / Bénéfices	> Méthodologie / Activités
La Prise de conscience / danger d'une vente non stratégique	Introspection collective sur la Vente intelligente
La vente complexe et son environnement	Introduction sur le principe de la DMU
La cartographie de mon prospect <ul style="list-style-type: none">- Les acteurs (identification de 4 rôles)- Le mode (état du changement)- Le degré d'influence (pondération)- La satisfaction (mesure du taux)	Modélisation de l'approche & Apprentissage sur base d'un cas concret
Le sales team Efficience collective au service de son prospect	Réalisation de la 'toile d'araignée' sur base d'un cas concret
Plan d'actions	Plan de développement personnel

LA FORMATION JOUR PAR JOUR



La prise de RDV par téléphone
0,5 jour

2



> Contenu / Bénéfices	> Méthodologie / Activités
Connaissance des différents leviers. Présence & visibilité du commercial	Introduction
La prise de rendez-vous par téléphone. - Introduction - Force d'un appel - Le fond et la forme	Modèle d'appel (script) + Appels en Live
Structure d'appel	Phases d'un appel téléphonique avec objectifs & moyens
Consolidation	'Action plan prospect'
Plan d'action	Plan de développement personnel

LA FORMATION JOUR PAR JOUR



L'Intervision
0,5 jour

3



Contenu / Bénéfices

Présentation de 3 min. du collaborateur devant son équipe

Échanges sur la réalisation :

- Les réussites (à capitaliser)
- Les éléments bloquants (à traiter)
- Les options pour performer davantage

Plan d'actions

Méthodologie / Activités

Préparation Power Point sur base de deux succès et deux échecs

Discussion ouverte sur les applications de terrain
Chaque collaborateur présente – partage ses propres expériences

Plan de développement personnel
Correction des actions à mener

LA FORMATION JOUR PAR JOUR



L'Entretien
2 jours *

4



> Contenu / Bénéfices

> Méthodologie / Activités

L'Entretien de vente, ses phases et ses objectifs

Introduction

L'Ouverture – double dimension
Mettre mon prospect en confiance

Approche inductive
Jeux de rôle (courte durée)

Les Besoins :

- Différents types de besoins
- Inventaire des besoins
- Naissance d'un besoin dans le temps

(différence au traitement entre besoins implicites - explicites)

Travaux de groupe & réflexion
Présentation de groupe, avec remise de feedback des collaborateurs
Drill
Jeux de rôle

Plan d'actions

Plan de développement personnel

- * 0,5 jour - phase de l'ouverture
1 jour - phase de l'analyse des besoins (écoute)
0,5 jour - phases d'argumentation, d'objections et de conclusion

LA FORMATION JOUR PAR JOUR



L'Entretien (suite)
2 jours *

4



> Contenu / Bénéfices

> Méthodologie / Activités

Les Besoins (suite)
-> le Problème de mon client,
ses impacts et ses avantages

SPIN Selling, approche du modèle
Drill
Jeux de rôle

L'Argumentation en 4 étapes :

- USP's
- Définition
- Avantages
- Validation

Modèle sur cas pratiques
Force du Why
Travail par petits groupes pour cartographier les USP's en lien
avec les problèmes récurrents

Les Objections : empathie, réaction positive & résolution

Approche inductive sur base de cas pratiques

La Conclusion et le suivi de mes actions (après l'entretien)

Modèle
Jeux de rôle

Plan d'actions

Plan de développement personnel

- * 0,5 jour - phase de l'ouverture
1 jour - phase de l'analyse des besoins (écoute)
0,5 jour - phases d'argumentation, d'objections et de conclusion

LA FORMATION JOUR PAR JOUR



L'Intervision
0,5 jour

5



Contenu / Bénéfices

Présentation de 3 min. du collaborateur devant son équipe

Échanges sur la réalisation :

- Les réussites (à capitaliser)
- Les éléments bloquants (à traiter)
- Les options pour performer davantage

Plan d'actions

Méthodologie / Activités

Préparation Power Point sur base de deux succès et deux échecs

Discussion ouverte sur les applications de terrain
Chaque collaborateur présente – partage ses propres expériences

Plan de développement personnel
Correction des actions à mener

FORMATEUR & COACH

Cliquez & Découvrez
notre formateur(rice)



Samuel Dejong
15 ans d'expérience
en sales training & coaching

Approche

- ✓ Motivante
- ✓ Dynamique
- ✓ Pragmatique

Cliquez & Découvrez
notre formateur(rice)

