



## INTRODUCTION

# FORMATION LEGENDE DE LA VENTE

### Objectifs du cours

À la fin de ce cours, vous serez en mesure d'utiliser les huit étapes. Du processus de vente Légende de la vente pour construire et maintenir à long terme des relations exceptionnelles pour obtenir des résultats de ventes phénoménales.

L'objectif du cours est appuyé par les objectifs de chacun des modules.

## Module 1 – Aperçu : L’environnement de vente

À la fin du module 1, vous serez en mesure de :

- Comprendre votre score d'évaluation de vos comportements de vente
- Comprendre les trois piliers fondamentaux de la vente
- Décrire les huit étapes du programme des Légendes de la vente
- Comprendre comment les comportements de vente sont plus importants que les connaissances en vente
- Comprendre comment la psychologie des ventes joue un rôle important dans le processus de prise de décision du client
- Expliquez la différence entre votre monde et le monde du client



## Module 2 – Ouverture : Bâtir la confiance et avoir un impact (Fondation de la vente et Étape-1)

À la fin du module 2, vous serez en mesure de :

- Décrire les quatre styles sociaux clés représentés par les décideurs
- Démontrer l'adaptation de la communication dans les conversations/présentations avec les clients à l'aide des styles sociaux
- Expliquer l'impact des modes de communication verbaux, vocaux et visuels
- Utilisez l'agenda verbal pour faire la transition de la conversation
- Comprendre comment l'Agenda Verbal recentre le client, comment il s'applique à chaque style social, comment il garde le client sous contrôle et comment cela augmente la température d'achat du client
- Se positionner comme le conseiller de choix

## Module 3 – Enquêter : Identifier la Motivation dans la prise de décision, et comment exercer une influence positive (Étapes- 2 et 3)

À la fin du module 3, vous serez en mesure de :

- Décrire les trois types de questions utilisées avec les décideurs
- Démontrer l'utilisation des techniques de questionnement et d'investigation
- Concevoir des questions efficaces pour identifier les besoins du client
- Comprendre l'importance de la question à un million de dollars
- Démontrer une écoute efficace des besoins des clients
- Fournir un résumé verbal des besoins du client



## Module 4 – Confirmer : obtenir un accord (Étape-4)

À la fin du module 4, vous serez en mesure de :

- Rédiger une question d'engagement stratégique préliminaire
- Identifier les principales hésitations/objections des clients
- Répondre efficacement aux hésitations/objections des clients
- Obtenir l'engagement des clients à traiter avec vous

## Module 5 – Se positionner comme fournisseur de choix en éliminant stratégiquement la compétition (Étape-5)

À la fin du module 5, vous serez en mesure de :

- Vous positionnez comme le fournisseur de choix
- Aidez stratégiquement votre client à éliminer la compétition
- Comprendre que la compétition vient du cercle interne et externe du client
- Comprendre comment protéger votre compte de la compétition
- Obtenir un deuxième engagement des clients à traiter avec vous



## Module 6 - Présentation : Démontrez votre valeur (Étape-6)

À la fin du module 6, vous serez en mesure de :

- Identifier les attributs de la solution
- Associer les attributs à la valeur pour le conseiller/client
- Comprendre les trois éléments stratégiques d'une présentation
- Présenter des solutions efficaces basées sur les besoins du client
- Comprendre l'importance des styles sociaux lors de la présentation
- Comprendre la question „inutile” qu'il faut éviter de poser

## Module 7 - Reconfirmer : obtenir un accord après que les acheteurs sont incertains de leur décision d'achat (Étape-7)

À la fin du module 7, vous serez en mesure de :

- Expliquer la différence entre une condition et une objection
- Interpréter les objections comme une « demande » pour plus d'informations
- Comprendre le processus de gestion des objections
- Répondre efficacement aux objections et résoudre les problèmes des clients



## Module 8 – Le Fournisseur de Choix : Établir des relations à long terme et atteindre vos Objectifs (Étape-8)

À la fin du module 8, vous serez en mesure de :

- Comprendre ce que signifie devenir une légende de la vente
- Se positionner comme le fournisseur de choix
- Rendre l'expérience client avec vous et votre organisation intéressante et amusante
- Modèle de rétroaction pour les leaders d'aujourd'hui