

Objectifs de l'atelier

- Pour qu'un client donne de la valeur à vos différences, encore faut-il qu'il en ait un besoin consciemment exprimé, que la solution proposée réponde à ce besoin et/ou solutionne un problème rencontré.
- L'objectif de cette méthode très pragmatique est de permettre à un commercial de valoriser son offre, de susciter l'intérêt et l'envie de ses prospects et clients pour les solutions qu'il propose, de faire la différence et donc d'améliorer son taux de transformation en défendant ses marges.

A qui s'adresse cet atelier :

A des commerciaux ayant déjà une bonne expérience de la vente et une bonne connaissance du déroulement et des techniques utilisées lors d'un entretien de vente.

A quel moment utiliser la méthode

- En prospection, en réponse à une objection de type « Merci j'ai tout ce qu'il me faut »
- Lors de l'entretien de vente :
 - en phase de découverte des besoins, pour susciter l'intérêt pour vos prestations et produits et orienter la demande du client
 - en phase d'argumentation pour traiter une objection de type indifférence : « Je n'ai pas besoin de cette composante de votre offre »
- Pour prévenir une objection prix

Programme

- Vendre = vendre ses différences et mettre en mouvement le client vers sa solution
- Les 4 étapes de développement du besoin client : du « tout va bien » à son expression formalisé
 - Travail d'atelier sur les points forts de mon produit, de ma prestation : quels avantages et bénéfices pour le client, dans quelles situations ?
 - Comprendre et utiliser le processus de décision d'achat: la balance d'achat, la chaîne de la douleur
- Donner S.OI.I.F.E. © : cette méthode, en 5 étapes, consiste à donner envie au client d'un produit qui a toutes des caractéristiques de votre produit en l'engageant dans le processus d'achat.
 - S** : Explorer la **Situation**
 - OI** : Recueillir l'**Opinion** et les **Insatisfactions** de votre interlocuteur par rapport à cette situation
 - I** : Révéler et faire mesurer l'**Impact** et les conséquences du problème découvert
 - F** : Donner la vision de la situation avec la solution **Future**
 - E** : **Engager** le client dans une démarche d'étude et dans le processus d'achat

Méthode pédagogique et résultat de l'atelier :

- Chaque commercial travaillera sur ses propres produits.
L'atelier comprend une partie de travail « sur table » en sous-groupes et des mises en situations filmées et débriefées par le formateur pour permettre à chacun d'appliquer la méthode, de prendre conscience de ses points forts et de ses points de progrès.
A l'issue de cette journée chaque commercial repartira avec un argumentaire concret et un ensemble de questions pertinentes sur l'un au moins de ses produits ou prestations.

- 1 jour