

# Comment doper votre efficacité commerciale ?

## ***A qui s'adresse cette formation ?***

Cette formation commerciale pratique et intensive sur les fondamentaux de la vente s'adresse à tous les responsables commerciaux, représentants, commerciaux, vendeurs, technico-commerciaux et ingénieurs commerciaux ayant déjà une bonne expérience de la vente. pour vendre plus et mieux !

## ***Quels en sont les objectifs ?***

Travailler sur notre comportement pour devenir plus efficace, plus rapide, plus apte à négocier, plus fort, et plus motivé.

## ***Quel est l'itinéraire magique de cette formation 100% pratique et intensive ?***

### **Pour très bien démarrer vos entretiens...**

Quels sont les bases d'un dialogue séduisant, transparent, honnête, franc et confortable ?  
Comment énoncer clairement et sans détour votre objectif de visite à un client ou prospect ?  
Comment connaître dès l'introduction les vraies conditions de vos clients pour atteindre vos objectifs de vente ?  
Comment savoir dans les 5 premières minutes ce que l'entretien peut véritablement vous rapporter ?

### **Pour mieux écouter...**

Pourquoi vouloir connaître le ressenti de votre client ?  
Comment connaître les pensées et le ressenti de votre client sur chacun de vos propos ou actions, sur la manière dont vous l'avez dit ou fait, sur vous ?  
Quelles sont concrètement les bonnes questions qui vous apportent de bonnes réponses ?  
Quelle est la bonne technique pour prendre des notes ?

### **Pour réapprendre à livrer vos émotions...**

Comment oser dire tout ce que nous pensons ou ressentons à notre client et pourquoi ?  
Quelles sont les meilleures expressions pour séduire et donner envie à votre client de vous acheter ?  
Comment arrivez à mieux s'exprimer avec votre tête et avec votre cœur ?

### **Pour annoncer votre prix et défendre votre marge...**

Quelles sont les 6 explications de votre complexe du prix ?  
Comment dire « NON » sans perdre le client ?  
Comment dire « OUI » sans perdre de l'argent ?

### **Pour conclure vos ventes avec succès...**

Comment remplacer la peur d'échouer par l'envie de réussir ?  
Quels sont les 3 mots pour conclure efficacement et sans risque ?  
Que faire en cas d'échec pour retourner la situation à votre avantage ?  
Comment préparer et faire acheter votre prochaine visite ?



### ***Quelle est la méthode pédagogique utilisée par Frédéric Chartier ?***

Ce stage propose un travail de réflexion sur vos propres comportements lors de cas rencontrés sur le terrain. Il vous fait prendre conscience de votre côté louvoyant, de votre manque d'écoute, de vos gâcheries, de vos difficultés à communiquer.

Il apporte de « nouveaux outils » de comportement adaptés pour travailler votre écoute et votre façon de vous exprimer. La pédagogie de ce stage repose essentiellement sur des sketches afin de créer de nouveaux automatismes immédiatement applicables sur le terrain.

Le livre : « *Comment donner envie au client d'acheter pour réussir vos ventes ?* » de Frédéric Chartier est remis à chaque participant.

### ***Quelle est la durée de cette formation commerciale ?***

Cette formation intensive se déroule sur 3 journées consécutives au sein même de votre entreprise. La troisième journée peut être organisée un mois après les deux premières pour revenir sur les engagements individuels de chacun, mesurer l'impact de l'intersession et répondre à trois questions :

- ♦ Qu'avez-vous mis en application ?
- ♦ Quels ont été vos succès et pourquoi ?
- ♦ Quels ont été vos échecs et comment y remédier ?

### ***Quel est le prix de cette formation efficace ?***

Le coût pédagogique de cette formation au 01/01/2009 est au prix ultra-compétitif de 1 150€HT/jour pour une dizaine de participants (de 3 à 10 personnes), soit 3 450€HT pour les 3 jours de formation au sein de votre entreprise. Les frais de déplacement, d'hébergement et de restauration de l'animateur sont en sus.

Pour vous faire rembourser intégralement par votre OPCA, une convention simplifiée de formation professionnelle continue sera établie. Si besoin est, je vous guiderai dans vos démarches.

### ***Où aura lieu votre formation et à quelles dates ?***

Appelez-moi au 04.94.76.15.98 ou laissez-moi un message par mail à [contact@frederic-chartier.com](mailto:contact@frederic-chartier.com) pour me fixer le lieu et vos préférences pour les dates de votre prochaine formation commerciale.

[Frédéric Chartier](#), consultant formateur en développement commercial, vend et anime depuis plus d'une quinzaine d'années des [stages de formation](#) performants dans de nombreux secteurs d'activités pour optimiser votre force de vente par de meilleurs résultats humains et économiques. Il est également auteur de plusieurs articles sur la négociation commerciale dans la presse spécialisée et propose via la [boutique livres](#) : le livre sur la [téléprospection](#) : « *Comment réussir par téléphone nos prises de rendez-vous ?* », le livre sur l'[accueil téléphonique](#) : « *Comment mieux accueillir nos clients au téléphone ?* » et le livre sur [la vente du commercial](#) : « *Comment donner envie aux clients d'acheter pour réussir vos ventes* » dont la version e-book est en [téléchargement GRATUIT !](#)

***Ses sites internet : [Commercial - Vente - Prospecter par téléphone - Accueil téléphonique](#)***

