

Sales Coaching Impuls programme

Ce Sales Coaching Impuls programme développe vos techniques de vente en adoptant une perspective totalement neuve : la relation de vente entre votre client et vous dont la valeur ajoutée consiste à lui servir de coach pendant son processus d'achat. Vous apprendrez à devenir le partenaire de votre client et à améliorer ainsi vos résultats de vente. Vous apprendrez comment consolider votre relation et engendrer un bouche à oreille puissant qui suscitera de nouvelles possibilités commerciales.

Qui devrait participer ?

Quiconque désire perfectionner ses techniques de vente et découvrir comment les techniques de coaching sont un élément déterminant du processus de vente qui engendre des relations fructueuses et durables avec le client sera intéressé par l'acquisition des techniques du programme Sales Coaching Impuls :

- Les Sales Managers qui veulent améliorer leurs techniques relationnelles en plus de leurs techniques de vente actuelles ;
- Les Sales Reps qui inaugurent une nouvelle fonction ou rejoignent une nouvelle entreprise ;
- Les Sales Directors qui veulent apprendre de nouvelles techniques à un niveau supérieur, qu'ils pourront appliquer personnellement et transmettre ensuite à leur équipe ;
- Les formateurs internes à la recherche de nouvelles techniques ;
- Quiconque se montre désireux de créer des relations plus fortes et plus durables avec ses clients.

Que pouvez-vous attendre ?

Ce parcours **stimulera vos résultats de vente au moyen de la bonne attitude commerciale.** Vous serez capable d'ajuster facilement votre comportement en fonction des besoins du client, vous pourrez repérer le style du prospect plus rapidement et y réagir adéquatement, vous renforcerez votre confiance personnelle dans les étapes les plus cruciales de la vente, vous développerez la loyauté du client et vous engendrez un bouche à oreille puissant.



Vous comprendrez que **vendre, c'est coacher le client pour qu'il comprenne comment bénéficier de votre produit/service et pour qu'il l'achète.**

Vous bénéficierez de :

- Un **kit d'outils** pratique.
- Une **vision d'hélicoptère de votre style de vente personnel** qui vous aidera à comprendre où vous en êtes et comment vous pouvez améliorer vos techniques actuelles.
- Une expérience pragmatique, basée sur **des exercices de prise de conscience** et un cadre théorique solide.



THE
COACHING
SQUARE

Inspiring your coaching journey

Que sont les 'Impulsions'?

- **Cours** - 4 jours de cours intensifs ;
- **Coaching individuel** - 4 heures réparties en deux sessions au cours desquelles vous pourrez consolider un aspect du parcours ;
- **Supervision du groupe** – 2 sessions au cours desquelles vous pourrez partager votre expérience et écouter les meilleures pratiques d'autres participants ;
- **Suivi** – Vous pourrez nous contacter par courriel pour traiter vos questions spécifiques pendant les 2 mois du parcours.

Programme: I M P U L S

IMPULS EST UN ACRONYME QUI DESIGNE LES ETAPES DE LA VENTE:

INPUT
MEASURE
PERFORM
UPPER HAND
LOOPING
SALES START UP

JOUR 1- INPUT & MEASURE

Vous n'aurez qu'une seule occasion de faire une première impression, alors ne la manquez pas !

- Qu'est-ce qu'une vente ?
- Démystifier l'impact de l'argent : vous pouvez gagner plus par votre attitude
- Vendez-vous pour vendre votre produit : choisissez donc la bonne attitude
- Votre pensée guide votre attitude: quelles sont vos convictions ?
- Montrez de l'intérêt pour les gens : ne parlez pas, contentez-vous de poser des questions
- Gagnez en autorité pour gagner en efficacité

JOUR 2- PERFORM

Apprenez à traduire le style et les besoins de votre client et à vous y adapter adéquatement

- Soyez clair avec votre scénario et KISS
- Soyez prêt à adapter votre scénario si nécessaire
- Utilisez le langage de votre client, à la fois verbal et non verbal
- Utilisez des mots positifs qui mènent à l'action
- Repérez les besoins de votre client à travers son attitude

JOUR 3 – UPPER HAND

Amenez votre client à se sentir important sans perdre votre équilibre

- Cherchez les éléments de votre dialogue de vente qui sont utiles pour votre client
- Déterminez les points sur lesquels vous pouvez marquer votre accord et optez pour l'humeur 'Oui'
- Accueillez l'objection avec un vocabulaire positif et conservez l'humeur 'Oui'
- Restez en partenariat équitable dans des situations difficiles : vous n'êtes ni moins ni plus important que votre prospect

JOUR 4: LOOPING & SALES START UP

La conclusion consiste en fait à débiter une relation fructueuse

- La fin de la vente marque le début d'une relation durable : comment ?
- Votre offre vaut ce que vous pensez qu'elle vaut : apprenez comment exprimer sa valeur avec fermeté
- Créez des possibilités de transactions supplémentaires
- Loyauté = royalties: découvrez comment coacher votre client pour qu'il soit fidèle
- Le bouche à oreille est votre meilleur vendeur : apprenez comment demander des recommandations et entretenez l'effet 'Wow' !