

PERFORMANCE DANS LA VENTE



Développer des ventes profitables

Nous travaillons avec votre personnel de vente à améliorer leurs **habiletés**, **comportements** et **attitudes** afin d'améliorer la performance globale des ventes.

Notre modèle de vente

Conçu pour aider vos professionnels de la vente à améliorer l'efficacité à chacune des étapes de la vente avec notre modèle de vente efficace de **5 étapes**.



Planifiez chaque appel et passez plus de temps avec votre clientèle idéale.



Cernez les besoins, désirs et défis des clients à l'aide d'une approche consultative.



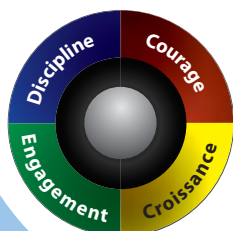
Différenciez votre offre et présentez des solutions à valeur ajoutée qui sont liées aux besoins de vos clients.



Prévoyez et éliminez les obstacles à la vente à l'aide du modèle de stratégies d'appel.



Concluez plus de ventes, plus rapidement, en assurant une mise en œuvre hors pair et une foule constante de références.



L'importance des préférences de vente

Nous identifions le style de vente des gens à l'aide du profil **DYNAMIX®**. Les directeurs de ventes s'en servent comme outil d'encadrement pour aider les gens à améliorer leur performance.

“Vendez plus, avec moins de ressources, aux clients qui veulent plus de valeur.”

LE DÉFI

Le monde de la vente a considérablement changé au cours des dernières années. Les meilleures organisations y ont répondu en aidant leurs professionnels de la vente à développer des compétences qui les positionnent pour réussir dans notre monde compétitif et banalisé.

Les meilleurs professionnels de la vente dans la plupart des organisations sont généralement responsables de la majorité des résultats de vente. Les entreprises se doivent de développer ces performants de haut niveau et aider d'autres personnes à le devenir.

LES AVANTAGES

➔ **Amélioration de l'efficacité de votre organisation de vente en travaillant avec les gestionnaires et membres d'équipes de vente.**

➔ **Identifier vos forces de vente et les domaines à améliorer, notamment:**

- Les écarts dans les compétences de vente.
- La vente de la valeur sur le prix.
- La vente de solutions plutôt que de produits ou services.
- Comment se différencier et se démarquer des autres.
- Développer des stratégies de vente pour les territoires et les comptes clés.
- Adapter votre entière approche de vente au style d'achat et au modèle décisionnel de vos clients.
- Passer de la vente à la consultation et conclure davantage et de meilleures ventes.
- Augmenter le temps de vente de chaque professionnel de la vente en éliminant des activités non productives.
- Aider les professionnels de la vente à consacrer plus de temps de qualité avec les meilleurs clients.

TÉL (450) 973-9555
SANS FRAIS 1-877-633-9555
 peak@peakperformance2.com
 www.peakperformance2.com

Aider les équipes à surpasser les attentes

Module 1

Introduction au programme, Performance de vente. Nous passons en revue les attitudes clés, les habiletés et les comportements nécessaires pour atteindre des performances de vente maximales.

•Votre style unique de vente

Vous recevrez votre profil de vente **Dynamix®** décrivant vos forces de vente et les domaines à améliorer.

•S'adapter au style de votre client

Apprenez à identifier le style d'achat unique de votre client et comment ajuster votre approche de vente pour répondre à leurs besoins.

PRÉPARATION

Module 2

•Comprendre comment vos clients prennent les décisions d'achat

Nous relient le modèle de vente en 5 étapes au modèle d'achat de vos clients afin de conclure plus de ventes.

Module 3

•Le principe de la longueur d'avance

La différence entre gagner et perdre une vente est minime. Confiance, optimisme, une attitude de prise en charge et autres stratégies de la pensée positive sont utilisées pour vous donner cet avantage sur la concurrence.

Module 4

•Votre marque personnelle

Les gens vous achètent d'abord. Votre marque personnelle et la façon dont vous vous représentez vous distinguent des autres. Les premières impressions font une différence et c'est ce dont les clients se souviennent.

Module 5

•Travailler S.M.A.R.T.

Des buts de vente précis, des objectifs et stratégies d'appel sont nécessaires pour maximiser vos performances de vente.

Module 6

•Votre organisation du temps et du territoire

En faire plus, en moins de temps, et consacrer plus de temps de qualité avec les meilleurs clients.

Module 7

•La rencontre de vente idéale

Planifiez votre rencontre, exécutez votre plan et le compte-rendu de chaque rencontre pour arriver à la prochaine étape et conclure plus de ventes, plus rapidement.

Module 8

•Gagner face à la concurrence

Identifiez votre proposition de vente unique et tirez parti de vos points forts tout en surmontant les tactiques de la concurrence.

Module 9

•Canaliser vos prospects de vente

Identifiez systématiquement vos prospects et clients idéaux et obtenez plus de rendez-vous à l'aide de méthodes variées.

ÉCOUTER ET QUESTIONNER

Module 10

•Écouter entre les lignes

Dévoilez les besoins réels de votre client et les préoccupations en améliorant vos capacités d'écoute empathique. Cela renforce la confiance et confirme que vous comprenez bien la situation de votre client.

Module 11

•Habilités de questionnement consultatif

Des questions stratégiques vous positionneront comme un solutionneur de problèmes. Ils ajoutent de la valeur à chaque appel de vente et vous rapprochent à une solution qui aidera vos clients.

Module 12

•Gestion de compte stratégique

Vous devez bien connaître vos comptes clés pour arriver à différencier votre solution et offrir un service hors pair. Ici, nous couvrons des stratégies pour gérer et maintenir les comptes qui sont cruciaux pour votre entreprise.

PRÉSENTER DES SOLUTIONS

Module 13

•Vendre et présenter à différents types d'acheteurs

Différents types d'acheteurs ont des besoins et intérêts uniques. Apprenez comment communiquer votre proposition à différents niveaux dans l'organisation de votre client.

Module 14

•Influencer sans manipuler

L'influence positive aide les clients à réaliser leurs objectifs tandis que la manipulation érode la confiance. Il y a d'éloquents façons d'influencer et aider vos clients à prendre de bonnes décisions.

Module 15

•Propositions et présentations puissantes

La façon dont vous rédigez vos propositions et la façon dont vous présentez vos solutions permettra de déterminer si et à quelle vitesse vous passerez à l'étape suivante.

ÉLIMINER LES OBSTACLES

Module 16

•Négocier des transactions mutuellement avantageuses

La capacité de négocier des affaires mutuellement avantageuses avec les clients est une habileté importante. Vous apprendrez des façons pratiques de contrer la résistance et négocier des accords fructueux.

Module 17

•Dévoiler et surmonter les objections

Votre capacité de dévoiler et de surmonter les objections permettra de déterminer combien de ventes vous pourrez faire et à quelle vitesse vous les ferez. Nous vous apprendrons à identifier et surmonter même les objections les plus difficiles.

CONCLUSION ET SUIVI

Module 18

•Conclure plus de ventes rapidement

Faire avancer le processus de vente à un bon rythme et obtenir des niveaux plus élevés d'engagement à chaque appel est un facteur critique de succès qui vous permettra ultimement de conclure plus de ventes.

Module 19

•Suivi et service hors pair

Obtenir une vente est une chose, obtenir la deuxième vente et garder vos clients en est une autre. Ce chapitre vous fournira des techniques pour assurer que vous donnez plus que prévu à vos clients.