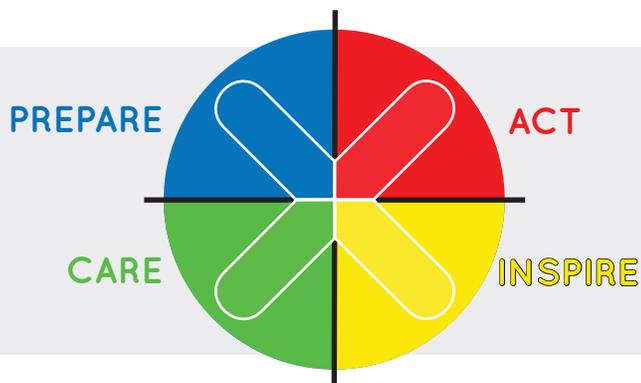


### DÉVELOPPER DES VENTES PROFITABLES

Nous travaillons à parfaire les **habiletés**, **comportements** et **attitudes** de votre personnel de vente afin d'améliorer la performance globale de votre organisation.

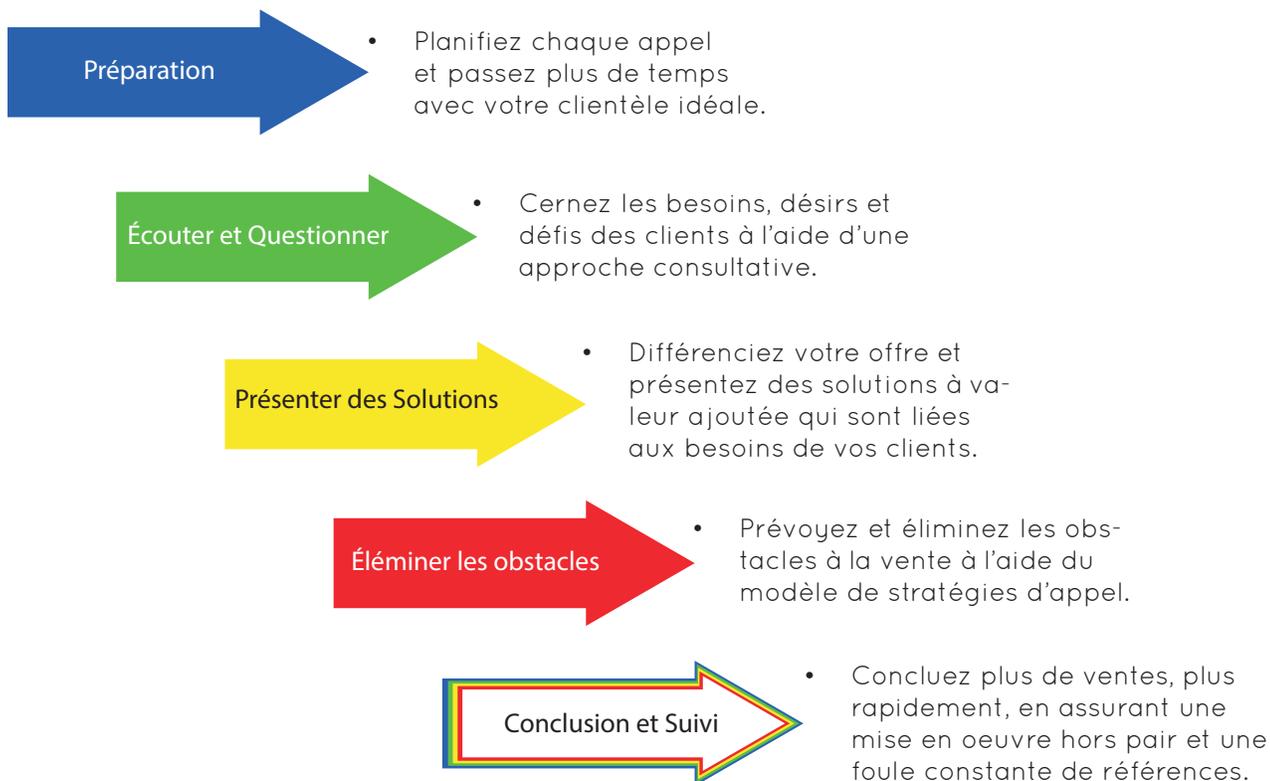


### L'IMPORTANCE DES PRÉFÉRENCES DE VENTE

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 membres de leur équipe à améliorer leur performance.

### NOTRE MODÈLE DE VENTE

Un modèle simple en 5 étapes qui illustre la façon dont nous influençons les autres. Grâce à ce modèle, les participants seront en mesure de bien comprendre leur propre style de vente ainsi que leur forces et points à améliorer et ce, dans chacune des 5 étapes.



## Préférences de vente



### 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



### 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.



### 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.



### 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.



### Travailler S.M.A.R.T.

Des objectifs de vente précis, des rencontres de clients et de stratégies de visite sont nécessaires pour maximiser vos performances de vente.



### Winning Against the Competition

Identify your unique selling proposition and leverage your strengths while overcoming competitive tactics.



### Organisation de votre temps et de votre territoire

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



### Canaliser vos prospects de vente

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



### Comprendre comment vos clients prennent les décisions d'achat

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

## Ecouter et Questionner



### Gestion de compte stratégique

Vous devez bien connaître vos comptes clés pour arriver à différencier votre solution et offrir un service hors pair. Voyez les stratégies de gestion et maintenance de vos plus gros comptes.



### Écouter entre les lignes

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



### Habilités de questionnement consultatif

Des questions stratégiques vous positionneront comme un solutionneur de problèmes. Ajoutez de la valeur à chaque appel de vente et aidez vos clients à trouver des solutions.

## Présenter des Solutions



### Propositions et présentations puissantes

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



### 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 au sein de l'organisation de votre client.



### Influencer sans manipuler

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

## Éliminer les Obstacles



### 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.



### 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



### 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.



### 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 donnerez plus que prévu à vos clients.