



Vendre des produits à forte valeur ajoutée, mode d'emploi

- ♣ Participant(e)s : conseiller.ère.s de vente
- ♣ Durée : 1 jour en mode présentiel (ou distanciel)
- ♣ Pré requis : avoir un rôle de conseil sur la surface de vente

Moyens pédagogiques

- ♣ 20% du temps pour la découverte d'outils et méthodes simples et concrètes qui ont fait leurs preuves
- ♣ 80% de mise en situation pour expérimenter les différentes techniques de vente (si possible sur la surface de vente)
- ♣ Quiz - questionnaire
- ♣ Élaboration d'un plan d'action personnel au fil de la formation

Modalités d'évaluation

1. **Avant** : envoi d'un questionnaire de positionnement pour prendre en compte l'autoévaluation du participant et ses attentes
2. **Pendant** : contrôle de connaissances à chaud pendant la formation utilisant un jeu interactif
3. **Après** : évaluation à froid (un mois au moins après la formation) des compétences acquises via un questionnaire en ligne

Supports pédagogiques

- ♣ Guide du participant
- ♣ Flyer « vendre des produits à forte VA »
- ♣ Les Essentiels de la formation (PDF)

♣ *Accessibilité aux personnes en situation de handicap : prendre contact avec le référent handicap : bernard.jourdan@axom-formation.com*

♣ *Tarif sur demande*

♣ *Le règlement intérieur de la formation vous sera transmis avec les convocations*

♣ *Modalités, délais d'accès et contacts sont fournis par votre entreprise*

Objectifs

- ◆ Apprendre les méthodes de vente des produits à forte valeur ajoutée
- ◆ Oser proposer du haut de gamme et justifier son prix
- ◆ Comment adapter sa communication aux motivations d'achat de mon client
- ◆ Dépasser mon appréhension en s'assurant de ses besoins spécifiques
- ◆ Connaître les méthodes pour répondre aux objections et conclure la vente

Exemples de questions qui seront traitées pendant la formation

- Pendant la phase de découverte de mon client, quels sont les indices à repérer ?
- Pourquoi je n'ose pas proposer les produits que je trouve cher ?
- Comment je dépasse mon appréhension ?
- Quelle est la bonne posture pour que mon client me fasse confiance ?
- Comment puis-je le convaincre de monter en gamme sans lui mettre la pression ?
- Comment puis-je mettre en avant les avantages de mon produit sans le perdre avec la technique ?
- Comment oser parler d'argent avec nos clients ?

Demandez le programme !

- ➔ Pourquoi vendre des produits hauts de gamme fait partie de ma mission ?
- ➔ Maîtriser sa gamme (la connaître, expliquer les aspects techniques et justifier les écarts de prix)
 - Définition du trinôme (du 1^{er} prix au haut de gamme)
 - ✓ L'outil indispensable pour une vente efficace (c'est quoi ?)
 - ✓ La mise en pratique : explique-moi ton trinôme
 - Expliquer et justifier les écarts de prix
 - Présenter les avantages de mon produit en langage client (les valeurs d'usage)
 - Proposer un produit de substitution
 - Faire une vente additionnelle
- ➔ Connaître ses clients : comprendre ses motivations, adapter sa communication
 - Les types de personnalité
 - ✓ Présentation de la méthode
 - ✓ Étude des différentes motivations d'achat
 - ✓ Adapter son argumentation
 - Détecter les besoins de mon client
 - ✓ Repérer les indices pour monter en gamme
 - ✓ Maîtriser le questionnement utile : trouver l'objet !
- ➔ Oser : lever les blocages
 - Passer au-delà de la première impression
 - ✓ La règle des 4x20
 - ✓ La bonne posture d'un vendeur spécialiste
 - Dépasser son propre jugement
 - Se préparer à traiter les objections
 - Le dernier levier pour conclure la vente
 - Mise en pratique du traitement de l'objection par la question

Les acquis

A l'issue de cette formation, vous saurez comment proposer, argumenter et conclure une vente sur la totalité de votre gamme de produit. Vous serez capable de justifier le prix d'un produit à forte valeur ajoutée en présentant toutes ses qualités technique et esthétique.

L'IMPACT HUMAIN