

Techniques de Vente

→ Neurovente

Spécialité de formation : Commerce, vente 312

Programme de Formation Christine DUDON-VEZIAT



Objectifs de la formation : Booster ses performances
grâce à son « état d'esprit »

« Les méthodes, il faut le dire dix fois, sont l'essentiel, et aussi les choses les plus difficiles, celles qui ont le plus longtemps contre elles les habitudes et la paresse. »
NIETZSCHE.

Qu'est ce qui se cache derrière nos comportements ?

Comprendre ses propres processus internes et savoir les reconnaître.
Les motivations extrinsèques : consommatrices d'énergie et peu résistantes à l'échec.
Identifier, explorer et optimiser vos motivations intrinsèques : ressources d'énergie et de talents naturels.
Utiliser ses quatre vecteurs de communication : voix, posture, regard, présence physique.
Découvrir les besoins implicites. (Les votre et ceux du client !)
Identifier les besoins fonctionnels et émotionnels pour toucher le client.
Constitution du comportement du client : représentation mentale, mécanismes inconscient et biais cognitifs.

Le mental du vendeur : 70% de la réussite

Votre iceberg mental : partie émergée VS partie immergée.
Ce que le client perçoit sans en avoir conscience : comportement, voix, mots...
La communication visuelle, sonore et émotionnelle.
Les 8 secondes en neurosciences.
La sollicitation paradoxale : « comment ne pas faire aboutir cette vente ? ».
Développer votre mental : motivation, croyances, valeurs, peurs, source de stress.
Les accélérateurs de vente.

Vendre avec plaisir et efficacité

Pratiquer la vente en étant conforme à ses attentes, ses ambitions et ses valeurs.
Convaincre en restant authentique : exprimer un accord total avec son message, qui lui doit être cohérent, clair, concis, concret, convaincu et ciblé client.
Sans confiance, pas de ventes.
Personnaliser son approche en jouant sur l'affect.
Faire sa "bande annonce".
Faire face à une attitude de réserve et de repli.
Se confronter à la peur du rejet et au sentiment d'échec.



Techniques de Vente

→ Neurovente

Spécialité de formation : Commerce, vente 312

Programme de Formation

Christine DUDON-VEZIAT



Pour qui ? Tout commercial/vendeur, itinérant ou sédentaire, en prise de fonction ou souhaitant acquérir les techniques de vente. Toute personne souhaitant s'orienter vers un métier commercial.



Pré requis : Aucun, une expérience dans la vente est un plus.



Moyens pédagogiques : salle de formation, Smartphone, application mobile multiplateforme



Méthodes pédagogiques :

Apports théoriques et pratiques
Réflexions de groupe guidées par la formatrice
Training vidéo
Supports de cours



Evaluation : questionnaire d'auto évaluation avant et après la formation



Solution de financement : possibilité de prise en charge OPCO

Formatrice
Christine DUDON-VEZIAT

<http://christinedudon.fr>

Tel : 06.30.90.06.37

*Gestion Ressources Humaines, bien être en entreprise,
 Estime de soi, relations conflictuelles, douleurs chronique*



Niveau de formation	Expériences dans les thérapies cognitives et comportementales	Expérience dans le Management d'équipe	Expérience dans l'enseignement et la formation	Passion
BAC + 3	5 ans	15 ans	17 ans	Les cétacés