

FORMATION EN ENTREPRISE · COMMERCE ET RELATION CLIENT

Techniques de vente

Les 4 piliers d'un entretien de vente qui signe.

14 heures

Chez vous ou à distance

Finançable OPCO

Démarrage sous 3 à 4 semaines

VOTRE FORMATEUR



Steven Lefrançois

Formateur vente et neurovente

« Le cerveau le plus stable prend le contrôle de la conversation. Je l'ai appris sous pression, je l'ai vérifié en vente, et c'est ce que je transmets. »

Il se forme aux neurosciences appliquées à la vente, puis construit la Méthode CALME : chaque technique reliée à la façon dont un client décide vraiment. Il fonde Persua et accompagne des dirigeants et des équipes commerciales, dont 39 commerciaux indépendants pour un partenaire.

17e RGP

ancien sapeur
parachutiste

N°1

vendeur de la
région Occitanie

+350

commerciaux
accompagnés

4,8★

sur 30+ avis

CE QUE VOS ÉQUIPES SAURONT FAIRE

- Identifier et maîtriser les différentes étapes de l'entretien de vente.
- Traduire son offre en bénéfices clients et l'argumenter.
- Identifier le moment opportun pour conclure et s'engager conjointement.
- Améliorer sa communication pour mieux cerner les besoins des clients.
- Transformer une objection en élément positif.

LE PROGRAMME EN 4 PILIERS

PILIER 01

L'Ancre Émotion

Mettre le client en confiance dès les premières secondes.

CE QU'ON TRAVAILLE

Les premières secondes du rendez-vous, celles où son cerveau décide s'il vous écoute ou s'il se protège.

À LA FIN

Il pose son téléphone. Le rendez-vous dure, et c'est lui qui pose les questions.

PILIER 02

Le Décodage Client

Lire ce qui le fait vraiment décider.

CE QU'ON TRAVAILLE

Lire en temps réel ce qui le fait vraiment décider, au-delà de ce qu'il vous dit.

À LA FIN

Vous savez ce qui le fera signer, et ce qui le fera fuir, avant même de présenter votre offre.

PILIER 03

Le Fil Conducteur

Garder la main, du premier mot jusqu'au oui.

CE QU'ON TRAVAILLE

La structure de l'entretien, du premier mot jusqu'au oui, sans script récité.

À LA FIN

Vous gardez la main du début à la fin, et vous savez toujours quelle est la prochaine étape.

PILIER 04

Le Script Signature

Repartir avec votre script, écrit sur vos vrais dossiers.

CE QU'ON TRAVAILLE

On écrit votre script ensemble, avec vos mots, sur vos vrais dossiers, et on le teste en séance.

À LA FIN

Vous repartez avec votre script, déjà éprouvé, utilisable par toute l'équipe dès le lundi.

INFOS PRATIQUES

Pour qui

Commerciaux, technico-commerciaux et assistants commerciaux.

Prérequis

Aucune connaissance en neurosciences n'est nécessaire. Chaque participant vient avec un rendez-vous récent, gagné ou perdu.

Méthode

Concret, direct, sur vos cas réels. Il montre en situation ce qu'il explique, puis il vous fait passer à l'action.

Évaluation

Évaluation continue par QCM, mises en situation et travaux pratiques · Test de positionnement en amont et en aval · Validation des acquis en fin de formation

Accessibilité

Notre référent handicap, Alexandre Kehyayan, étudie avec vous l'adaptation du rythme, des supports et du format avant l'inscription. Contact : contact@formezvoo.com.

BONUS INCLUS

L'Académie Persua en ligne

Pour ancrer la méthode après la formation : des fondements neuro-comportementaux jusqu'à la maîtrise des résistances.

7

modules vidéo

À vie

accès vidéos

3 mois

accès lives

ET MAINTENANT

1. Un conseiller vient chez vous

Audit gratuit de vos équipes et de vos besoins, sans engagement.

2. Sous une semaine

Vous recevez 2 à 3 propositions adaptées.

3. Dossier OPCO

Nos administrateurs montent et suivent la demande de prise en charge à votre place.

4. Formation chez vous

3 à 4 semaines après notre premier échange.

Montrez-nous un rendez-vous perdu. On vous montre comment le gagner.

Un conseiller FormezVoo vous rappelle et construit la proposition avec vous.

formezvoo.com/contact