

INFLUENCER LES DÉCISIONS POUR OBTENIR DES RÉSULTATS GAGNANTS-GAGNANTS

Une étude de CSO Insights 2011 a montré que seule une présentation de vente sur six avait plus de 50 % de chances d'aboutir à une vente. Nous pensons que de nombreux vendeurs même de solides professionnels perdent une vente pour deux raisons communes :

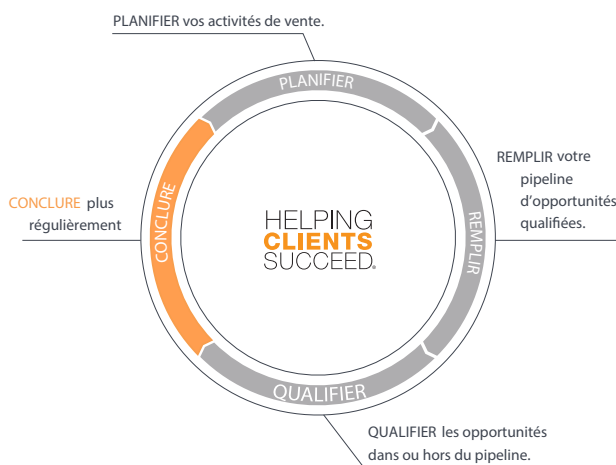
1. De nombreuses présentations de vente sont perdues avant même d'être données. Les vendeurs présentent pour ouvrir le cycle de vente plutôt que de présenter pour conclure.

2. Les présentations de vente sont riches en informations et pauvres en décisions. Les présentations se terminent par des « merci beaucoup », « nous allons y réfléchir » ou « pourriez-vous nous laisser certaines des diapositives du PowerPoint® ? ». De manière critique, aucune décision n'est prise.

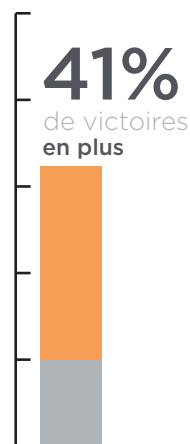
Avec *Helping Clients Succeed®*, *Conclure la vente®* vous démontrez efficacement comment votre solution aidera votre client à obtenir ce qu'il veut et ce dont il a besoin. Dans ce programme, vous apprendrez à remporter des contrats de manière plus régulière en appliquant les compétences des plus performants :

- Ils vendent avec l'intention d'obtenir des résultats gagnant-gagnant
- Ils préparent et créent habilement les conditions d'une bonne prise de décision dans chaque réunion avec le client.
- Ils passent moins de temps à parler au client et plus de temps à discuter avec lui des décisions qui répondront le mieux à ses besoins.
- Ils suivent un processus simple et fiable pour prendre de bonnes décisions.

NOTRE PROMESSE Vous et votre équipe pouvez vous améliorer considérablement et conclure davantage de ventes en appliquant les états d'esprit, les compétences et les outils des plus performants au cours d'une période de 12 semaines.



RETOUR DE NOS CLIENTS :



\$54 millions
d'augmentation du
chiffre d'affaire
...et plus encore!

MODULE

OBJECTIFS D'APPRENTISSAGE

LA ZONE DE CONCLUSION

- Organisez soigneusement chaque appel client afin d'influencer et de favoriser le processus de décision du client.
- Commencez à restreindre les décisions qui mènent à la décision commerciale finale.

IDENTIFIER LA FINALITE DE LA DECISION

- Déterminez la seule décision que le client doit prendre à la fin de l'entretien.
- Assurez-vous que la décision est centrée sur le client, qu'elle est unique et que le « non » est une réponse acceptable.

ABORDER LES CROYANCES CLES DU CLIENT™

- Démontrer la capacité de valider les croyances clés du client à sa satisfaction.
- Développez des éléments de preuve qui permettent de prendre la décision finale.

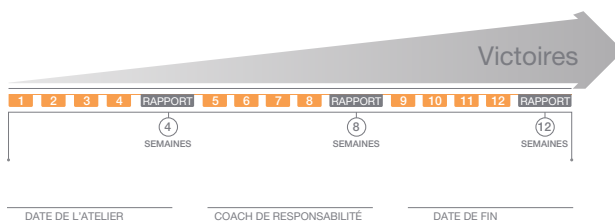
RÉSoudre LES OBJECTIONS

- Considérez les objections comme une opportunité plutôt que comme une menace.
- Appliquer une approche prévisible en trois parties pour résoudre les objections.

PRÉPARER LES CONDITIONS D'UNE BONNE PRISE DE DÉCISION

- Avant chaque rencontre avec un client, élaborer un plan sur la manière d'influencer les conditions d'une bonne prise de décision.
- Concentrez-vous sur la réalisation de résultats gagnant-gagnant
- Préparez une ouverture et une clôture percutantes pour chaque réunion avec un client.

GUIDE DE MISE EN OEUVRE EN 12 SEMAINES



- Chaque semaine, pendant 12 semaines, les participants mettent en œuvre les principes qu'ils ont appris lors de l'atelier et appliquent les principes de manière plus approfondie.
- Les participants se responsabilisent en présentant régulièrement des rapports à leur coach de responsabilité.

KIT DU PARTICIPANT



- Guide du participant
- Guide de mise en œuvre en 12 semaines
- Clé USB avec des vidéos et outils de mise en œuvre
- Livre de clôture
- Cartes de pratique

Pour plus d'informations sur le programme de FranklinCovey *Helping Clients Succeed: Conclure la vente*, contactez John Leary, Partner FranklinCovey France (john.leary@franklincovey.fr) ou appelez le +33. (0)6.29.82.30.89. Vous pouvez également visiter notre site web www.franklincovey.fr.