

FORMATION  
INTER-ENTREPRISES



# Devenez un vendeur d'exception

## Les comportements commerciaux gagnants<sup>®</sup>

*Amplitude*

POUR ÉVALUER,  
METTRE EN PERSPECTIVE  
ET REDYNAMISER  
VOS COMPÉTENCES  
COMMERCIALES



#### PERSONNES CONCERNÉES

Commercial,  
ingénieur commercial,  
responsable grand compte,  
technico-commercial.

#### MÉTHODE PÉDAGOGIQUE

Formation intensive et ludique.  
Nombreux cas pratiques mettant en  
scène le quotidien des participants.

#### SUPPORTS PÉDAGOGIQUES

Fiches synoptiques, supports  
sonores et vidéo, plan d'action  
opérationnel. Un profil  
comportemental ,  
des fiches mémos utilisables à  
chaque vente.

#### DURÉE

2 jours (14 heures).

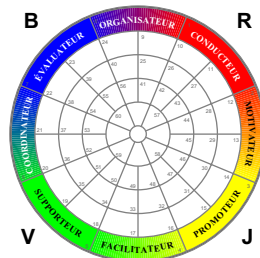
#### SÉMINAIRE CONDUIT PAR

Amel Descamps  
Directrice de projet



## 1/ DEVELOPPER LA CONFIANCE EN SOI

- Comprendre les techniques et les astuces des acheteurs pour leur donner la meilleure réponse.
- Les clés du relationnel gagnant : l'outil Success Insights®



- Comprendre ses propres réflexes de communication afin de mieux appréhender ceux des autres.
  - Identifier ses points forts et ses axes d'amélioration.
  - Prendre conscience de tout son potentiel et ainsi mieux s'affirmer.
- Conquérir des signaux générant la confiance en soi : multiplier les "QUICK WINS".
  - Donner et inspirer la confiance, les attitudes et les comportements pertinents (authenticité, sincérité, conviction, enthousiasme).

*Amel DESCAMPS a occupé pendant près de 15 ans diverses fonctions de manager commercial au sein d'entreprises de services. Directrice de projet, elle accompagne le développement commercial de nos clients et a formé plus de 5 000 commerciaux et directeurs commerciaux. Elle est certifiée sur l'outil Success Insights®.*

# Une formation centrée sur le facteur le plus déterminant de la vente : la compétence relationnelle du vendeur



A l'heure où les produits, les services, les prix et les tarifs se ressemblent, il s'avère de plus en plus difficile pour les entreprises de se différencier. Plus que jamais, la relation entretenue par vos commerciaux avec leurs clients est déterminante dans l'obtention d'un marché.

## FAIRE LA DIFFERENCE GRACE A SES COMPORTEMENTS

### 2/ DONNER ENVIE

- ● Acquérir une posture, une attitude : savoir se vendre avant de vendre un produit ou un service.
- ● Maîtriser la vente relationnelle :
  - Un questionnement visant à aider la réflexion du client.
  - Elargir le champ d'impact de la vente sur trois niveaux : l'entreprise, l'équipe et l'individu.
- ● Créer les conditions d'une prise de décision rapide sur le court terme et d'un solide partenariat sur le long terme.

### 3/ DECLENCHER L'ACTE D'ACHAT

- ● Rechercher l'état émotionnel adapté afin de sécuriser la relation avec le client.
- ● Rechercher les stratégies mises en oeuvre et leur donner une réponse pertinente.
- ● Faire adopter au client l'intérêt du processus afin qu'il en devienne l'acteur.
- ● Comment dire non et défendre son offre.
- ● Obtenir l'accord et la confiance du client (techniques d'isolement et d'objection).
- ● Conclure la vente en créant les conditions d'une relation commerciale durable.

## > LE PACK MIX FORMATION®

*Un espace en ligne, sur notre site*

#### Avant la formation

- Chaque participant aura rempli son propre questionnaire Success Insights® en ligne, avant le stage.
- Il devra également préparer la "vente" de son entreprise aux autres participants lors d'un exercice pratique.
- Un QCM permettra à chaque stagiaire de revenir sur les fondamentaux.

#### Après la formation

- La possibilité de dialoguer avec la consultante pour lui soumettre des questions.
- Des contenus complémentaires pour approfondir le stage.



## A L'ISSUE DE LA FORMATION VOUS AUREZ CONSTRUIT VOTRE PLAN D'ACTION OPÉRATIONNEL

Vous aurez identifié votre profil comportemental,  
vos points forts, vos axes de progrès.

Vous vous serez approprié de nouvelles compétences  
commerciales grâce à des clés de lecture sur votre savoir-être.

Vous pourrez les mettre en œuvre dans votre quotidien de  
commercial grâce au programme personnalisé que vous aurez  
élaboré au fur et à mesure du déroulement de la formation.

## APRÈS LA FORMATION "Devenez un vendeur d'exception, les comportements commerciaux gagnants®"

**1/** Vous bénéficierez d'un  
"service après-vente" personnalisé :  
un entretien de coaching vous sera  
offert vous permettant d'obtenir un avis  
d'expert sur un cas client.

**2/** Vous pourrez enrichir vos  
connaissances en visitant régulièrement  
les sites [www.amplitude-consulting.com](http://www.amplitude-consulting.com)  
et [www.mastership.fr](http://www.mastership.fr) sur lesquels des  
articles, des études de cas, des tests, sont  
à votre disposition pour améliorer votre  
performance.



### PARIS

14, terrasse Bellini - La Défense - 92807 Puteaux  
Tél. : 01 49 03 41 00 - Fax : 01 49 03 41 01

### LYON

66, cours Charlemagne - 69002 Lyon  
Tél. : 04 72 40 02 02 - Fax : 04 72 40 06 30

### LILLE

84, boulevard Carnot - 59800 Lille  
Tél. : 09 63 49 00 29 - Fax : 03 20 84 00 46

### RENNES

3, place Général Giraud - 35000 Rennes  
Tél.: 02 99 35 16 16 - Fax : 02 99 35 12 22

ITALIE - BRÉSIL - ALLEMAGNE

[www.amplitude-consulting.com](http://www.amplitude-consulting.com)

[www.mastership.fr](http://www.mastership.fr)

Conseil en management et organisation

Recrutement et mobilité

Formation

Coaching

Convention et Team Building

*Amplitude*