

ENTRETIEN DE VENTE CONSEIL

Vendre du conseil en environnement complexe

La vente de conseil a ses spécificités : Des besoins complexes et parfois des enjeux élevés, des interlocuteurs pouvant être nombreux et de haut niveau, des décisions éventuellement politiques. La perception de « qualité » est plus subjective que pour une approche produit, quelles techniques adopter ?

Objectifs

■ Maîtriser les méthodes et outils de la vente de conseil

Personnes concernées

👉 Commercial en environnement de vente complexe : Conseil, secteurs technologiques, etc.

Pré requis

Première expérience de la vente.

Durée

2 à 3 jours.

Pédagogie et animation

■ Des outils hyper pragmatiques et une pédagogie ludique.
■ Jeux de rôles simulés ou filmés, et analysés.
■ Grille d'auto évaluation

Points forts

Un stage très opérationnel et personnalisé:
■ Déclinaison pratique de l'ensemble du programme sur vos cas réels



Disponible aussi en anglais

Programme Savoir-faire développé

👉 Vente de conseil: Les spécificités

Les spécificités de ce type de vente par rapport aux autres ventes.
Test : Quel est votre style commercial ?

👉 Prouver son expertise, gagner une légitimité en pratiquant la vente consultative :

👉 Etablir la confiance dès le premier contact

Présenter efficacement sa société de conseil- Prendre la maîtrise de l'entretien : La technique de l'OPA (Objectif - Plan - accord)

👉 Diagnostiquer besoins et enjeux complexes du client

Bâtir un plan d'investigation : recueillir les informations stratégiques. Analyser le circuit de décision. Intégrer la logique du client : opportunités et risques.
Outil : la fiche de découverte - Simulation d'entretien.

👉 Proposer une solution à "valeur ajoutée" pour convaincre

Impliquer l'équipe cliente dans la construction de la solution de conseil. Exprimer les avantages de l'offre de conseil en termes de valeur pour le client. Faites une différence avec des techniques d'argumentaires : concurrence - l'ABCD

👉 Le traitement des objections

2 techniques: Préparez de l'OR (Objection Réponse)
Mettez de l'OCRE (Objection Coussin Réponse)
Construction d'outil et Mises en situation.

👉 Emporter l'affaire

Connaître les mécanismes de freins à la décision d'achat de conseil : remèdes ? - Détecter les signaux d'achat - 6 techniques de facilitations de closing.

👉 Elaboration d'un plan d'action personnel

Autoanalyse des participants : points forts/perfectibles.
Objectifs de progrès