

## DÉVELOPPER SES VENTES PAR UNE REPRÉSENTATION EFFICACE

### Sommaire

Le succès à long terme en vente est redevable plus à l'attitude mentale qu'aux habiletés et au savoir.

Un représentant développe son portefeuille clients (en faisant de la prospection), puis fidélise ses clients. Le rôle du représentant est de traduire les caractéristiques en avantages pour que le client perçoive correctement comment et pourquoi le produit ou le service va le satisfaire. N'oublions pas que le client n'achète pas le produit mais l'idée que ce produit ou service va améliorer sa situation. Le client achète des solutions qui vont résoudre ses problèmes et répondre à ses besoins et à ses motivations, ce qui l'intéresse n'est pas ce que fait le produit, mais ce qu'il peut faire avec.

Le métier des représentants est de vendre. Mais pour vendre, il leur faut maximiser le temps de contact client, autrement dit pour les représentants itinérants le temps de face à face. Or les missions d'une force de vente ne se résument pas à cette phase de face à face mais englobent un ensemble d'activités : préparer les entretiens de vente, en effectuer le suivi, gérer des tâches administratives...

### Objectifs

1. Développer des habiletés pour vendre et conserver ses clients
2. Apprendre à gérer efficacement les tâches autour de la vente

### Contenu

#### Session n° 1 : Développer des ventes

- Les compétences nécessaires à un représentant
- 10 commandements pour présenter efficacement vos produits et services
- Les trois objections principales
- Conclure et faire le suivi de la vente
- 30 manières de garder le contact avec les clients
- Le service client pour assurer la fidélité

## Session n° 2 : La gestion efficace de ma représentation

- La prospection
- Prise de rendez-vous efficace
- Gérer efficacement mon temps pour maximiser les revenus
- Délimiter mon territoire
- Astuces pour trouver de nouvelles pistes de ventes
- Sollicitation à froid

### *Méthode pédagogique*

La formation est axée sur les applications quotidiennes et le vécu des participants. Les exposés théoriques sont appuyés de mises en situation, de réflexions personnelles et complétés par des exercices et des échanges en équipe.

### *Durée*

1 journée (7 heures)