



CONSEIL • FORMATION • ACCOMPAGNEMENT

## Et si la Prospection et la vente devenaient un jeu ?



**Pour ne pas rester prostré dans une prospection pas ou peu efficace!**  
**Même ceux qui sont timides ou allergiques à la vente vont vivre cette aventure comme un jeu.**



### Programme

**LA PROSPECTION ET LA VENTE SONT UN JEU** (Une formation de vente différente qui s'adapte à chaque participant(e) )

#### **Vous avez peur de ...**

*Parler de vos produits ou services  
 Recevoir des non de la part de vos interlocuteurs  
 Essayer de nouvelles techniques ou d'essayer tout court  
 Ne pas avoir assez de nouveaux clients  
 Manquer de chiffre d'affaires*

Vous aimeriez **apprendre à vendre avec facilité et plaisir** sans avoir l'impression d'être un marchand de tapis?  
 Vous allez apprendre étape par étape comment vendre de manière agréable et qui ait du sens pour vous.  
 Vous allez apprendre à vendre même si vous êtes timide ou allergique à la vente.

- Les relations humaines
- Compréhension-Confiance
- L'intention et la scène idéale
- Echantillons de mots à réflexion
- Le désir primordial
- Les 4 degrés d'échange
- Technique de conclusion



### FORMATION

Et si la prospection et la vente devenaient un jeu ?



### Intervenant

**Emmanuelle OSSOLA - experte dans la vente sur le terrain depuis 29 ans en B2B et B2C**



- Inter : Sur devis
- Intra : sur devis
- Groupe de 6 stagiaires maximum



- 1 jour soit 7h



## Objectif



Comprendre les enjeux de la Prospection  
 Préparer son argumentaire en vue de l'atteinte d'un objectif  
 Construire un schéma de prospection  
 Savoir obtenir rapidement le bon interlocuteur  
 Exposer le motif de la prospection de manière positive et directive  
 Savoir adapter son discours et son comportement pour convaincre  
 Connaître et interpréter les différentes issues de la prospection  
 Comprendre l'importance d'un traitement des contacts rigoureux

## Profil

Toute personne qui souhaite être à l'aise avec la vente



## Prérequis

Pas de prérequis

## Méthodes / Moyens pédagogiques

La session en salle est constituée d'apports théoriques immédiatement mis en pratique au travers :

- d'exercices
- de construction de scénarios
- de mises en situations
- de débriefings.

La pratique constitue la base de l'efficacité de la formation.

- ▶ **Avant les sessions** : Réflexion préalable sur leurs besoins et leurs attentes
- ▶ **Pendant les sessions** : Participation active lors de la formation
- ▶ **Etablissement d'un plan d'action individuel** reprenant leurs points forts et leurs principaux axes d'amélioration.
- ▶ **Option après les sessions** : Suivi des objectifs de progrès déterminés en fin de formation

## Evaluation

- Feuilles de présence.
- Mises en situation.
- Questionnaire d'évaluation et exercices pratiques en cours de formations

## Modalités / Accessibilité

Délais accès : dossier de préinscription renvoyé complet 3 semaines avant la date de session.

Accessibilité : Nous consulter pour toute question relative à l'accessibilité de nos formations aux personnes en situation de handicap / Nous indiquer en amont les aménagements à prévoir.

