



LA PROPOSITION GAGNANT-GAGNANT

OBJECTIF : Découvrir comment présenter des solutions personnalisées à vos clients pour qu'ils s'y reconnaissent et passent à l'action.

ÉLÉMENTS DE CONTENU

S'adapter rapidement au type d'acheteur :

- Reconnaître les deux types d'acheteur;
- Comprendre comment et pourquoi le client achète;
- Connaître la variation de nos rôles en fonction du type de prospect;
- Garder en tête la hiérarchie de Maslow.

Développer une solution gagnante :

- Utiliser un vocabulaire efficace (mots et expressions à remplacer);
- Faire ressortir votre compréhension de la situation actuelle et de la situation désirée.

Personnaliser chacune de vos présentations :

- Utiliser le type de support approprié (visuel, technique);
- Créer un environnement adéquat pour effectuer la présentation;
- Développer une structure réfléchie et orientée vers l'action.

Composer les différentes étapes et enchaînements d'une présentation :

- Procéder à une affirmation captant l'attention du prospect;
- Mentionner les caractéristiques vérifiables du produit ou service;
- Préciser les avantages de l'éventuelle utilisation;
- Mettre en relief le bénéfice escompté;
- Maîtriser les étapes et les enchaînements.

Qualifier vos facteurs uniques et vos valeurs ajoutées :

- « Prioriser » les principales caractéristiques de vos produits et services;
- Identifier vos principales forces et faiblesses par rapport aux concurrents;
- Dresser la liste de vos facteurs uniques;
- Exploiter vos valeurs ajoutées.

Prévoir des stratégies de fermeture :

- Procéder à une préfermeture;
- Passer à l'action au bon moment;
- Détecter les signaux (positifs ou négatifs);
- Éviter toute forme de confrontation;
- Procéder naturellement avec une des techniques appropriées.



INFORMATIONS

DURÉE : Programme de 7 heures, horaire selon votre réalité.

IDENTIFICATION DES TALENTS DES PARTICIPANTS | au choix :

- **Portrait individuel** de l'outil de développement Prevue;
- **Autoévaluation** à compléter.

DÉROULEMENT : Environ 20 % d'exposés théoriques et 80 % d'analyse, d'intégration et d'exercices pratiques.

OUTILS AUX PARTICIPANTS :

- Matériel didactique : cartable comprenant théorie et exercices;
- Test de compréhension;
- Plan de révision et engagement individuel;
- Aide-mémoire.

RAPPORT IMPACT (au gestionnaire) :

- Attentes et principaux talents des participants;
- Commentaires généraux sur le groupe;
- Copies des plans de révision;
- Attestations officielles et personnalisées;
- Évaluations de l'appréciation des participants.

ANIMATION PERSONNALISÉE :

- Formation avec des équipes de travail, jusqu'à environ 12 participants maximum;
- Formation individuelle disponible;
- Rencontre préparatoire avec le formateur et le gestionnaire.

COÛT : Dans le cadre d'une proposition, selon votre réalité et le nombre de participants. Modalités avantageuses.

ACCREDITATIONS :

- Emploi-Québec (loi 90);
- Centres locaux d'emplois (CLE);
- Regroupement des achats en perfectionnement (RAP).

LIEU : En entreprise, locaux de Perfexis ou autre salle.

Pour de l'information supplémentaire, veuillez contacter l'équipe Perfexis par téléphone ou par courriel à perfexis@perfexis.ca.