

DOCUMENT DESCRIPTIF

Programme



LEADERVENTE



Plateforme e-learning & blended learning
dédiée à vos compétences commerciales

PACK PROSPECTION

MODULE 01 - MUSCLEZ VOTRE MENTAL

8 vidéos (1h15) 7 PDF (20 pages) 8 MP3 1 quiz



La psychologie de la prospection et de la vente

Vous permettre de déverrouiller les freins, de revoir les grands fondamentaux, de développer les bonnes postures, afin d'être plus fort sur le terrain.

- 1.0 - Présentation du module
- 1.1 - Vendre, une chimie combinatoire
- 1.2 - Les 12 obstacles de la prospection
- 1.3 - Comparatif des différentes structures d'argumentaire
- 1.4 - Les bonnes postures pour prospecter
- 1.5 - Les 5 attitudes gagnantes
- 1.6 - La peur, le plus puissant des freins
- 1.7 - Le schéma de l'action

MODULE SPECIAL - BOOSTER DE VENTE

13 vidéos (2 heures) 12 PDF (43 pages) 13 MP3



6 clés de succès + 5 actions sur le terrain

Pour vous amener à plonger dans le concret, 5 actions sur le terrain vous sont proposées et vous permettent de produire rapidement du CA frais sur vos prospects et clients. Ensuite, vous trouvez un condensé des 9 modules suivants, pour vous offrir une vision d'ensemble accélérée et efficace de tout le processus commercial.

- BDV 1.0 - Présentation de Booster de Vente
- BDV 1.1 - Reprenez contact avec tous vos anciens clients
- BDV 1.2 - Demandez des recommandations tous les jours
- BDV 1.3 - Recontactez tous vos prospects perdus
- BDV 1.4 - Action de marketing direct, 1^{ère} partie
- BDV 1.4 - Action de marketing direct, 2^{ème} partie
- BDV 1.5 - Tirez parti de la concurrence
- BDV 2.1 - Des accroches en or
- BDV 2.2 - Éradiquez les 10 pires objections
- BDV 2.3 - Réussissez votre pitch !
- BDV 2.4 - Votre plan de découverte / diagnostic commercial
- BDV 2.5 - Proposition commerciale et argumentation
- BDV 2.6 - Passez la zone d'obstacles, jusqu'à la conclusion

MODULE 02 - 12 FLÈCHES EN OR

15 vidéos (2h15) 13 PDF (60 pages) 15 MP3 1 quiz 1 compil. d'exemples



La construction de votre argumentaire de prospection

Ce module vous conduit à construire un argumentaire de prospection extrêmement efficace, qui révolutionne la vie des commerciaux.

- 2.0 - Présentation du module, 1^{ère} partie
- 2.0 - Présentation des 3 scénarios d'exemples, 2^{ème} partie
- 2.1 - Entame
- 2.2 - Accroche
- 2.3 - Disponibilité
- 2.4 - Objet détaillé
- 2.5 - Questions de découverte
- 2.6 - Bascule
- 2.7 - Mise en perspective
- 2.8 - Prise du rendez-vous
- 2.9 - Vérification de l'adresse du RDV
- 2.10 - Rappel des coordonnées
- 2.11 - Demandes complémentaires
- 2.12 - Clôture
- 2.13 - Revue des 12 séquences

PACK PROSPECTION

MODULE 03 - VAINCRE LES BARRAGES & OBJECTIONS

 6 vidéos (45 mn)  5 PDF (25 pages)  6 MP3  1 quiz  1 compil. d'exemples







La construction de vos réponses à toutes les objections

Ce module est capital et complémentaire au précédent. Il vous apprend à franchir tous les obstacles avec habileté, et à transformer des portes fermées en portes ouvertes.

- 3.0 - Présentation du module
- 3.1 - Le traitement des objections et la technique du frisbee
- 3.2 - Réponses aux objections du Contact utile
- 3.3 - Les raisons du barrage à l'accueil, mauvais plans à éviter
- 3.4 - Bien introduire sa prise de contact face à l'accueil
- 3.5 - Réponses aux objections de l'accueil

MODULE 04 - 6 PROCESS DE TOP PROSPECTEUR

 7 vidéos (1h10)  6 PDF (30 pages)  7 MP3  1 quiz




Votre organisation, gain en temps et en efficacité

Ce module est fondamental pour l'optimisation de l'efficacité commerciale. La méthodologie et la rigueur qu'il apporte permettent gains de temps et augmentation des résultats.

- 4.0 - Présentation du module
- 4.1 - Les spécificités de la prospection téléphonique
- 4.2 - Les spécificités de la prospection physique
- 4.3 - Le sourcing
- 4.4 - La qualification du fichier prospects-clients
- 4.5 - La CRM (Customer Relationship Management)
- 4.6 - Suivi de performance et Ratios d'efficacité

MODULE 05 - PROSPECTION PUISSANCE 10

 7 vidéos (1h10)  6 PDF (33 pages)  7 MP3  1 quiz



Tous les autres modes de prospection « plus aisés »

Module particulièrement apprécié parce qu'il ouvre les portes à tous les modes de prospection "plus agréables" à mettre en oeuvre, en y important toute l'efficacité acquise à travers les précédents modules.

- 5.0 - Présentation du module
- 5.1 - Copywriting
- 5.2 - Trois techniques de recommandation
- 5.3 - La prescription
- 5.4 - Les réseaux physiques
- 5.5 - Les réseaux sociaux
- 5.6 - Le social selling

PACK VENTE



MODULE 06 - PILOTAGE MARKETING & STRATÉGIQUE

5 vidéos (45 mn) 4 PDF (20 pages) 5 MP3 1 quiz

Le socle de votre action commerciale

Ce module vous permet de prendre de la hauteur, avec une vision marketing et stratégique de votre action commerciale et de son pilotage.

- 6.0 - Présentation du module
- 6.1 - Segmentation, ciblage, positionnement
- 6.2 - Le SWOT
- 6.3 - Comment prendre l'avantage sur vos concurrents
- 6.4 - Le Plan d'Action Commercial

MODULE 07 - UN PITCH FÉDÉRATEUR

8 vidéos (1h20) 7 PDF (43 pages) 8 MP3 1 quiz 1 compil. d'exemples



La construction de votre pitch de 3 mn

Vous approprier cette "clé magique" qui favorise un climat de grande respectabilité de vos interlocuteurs à votre égard. Un pitch réussi est le socle d'un bon climat de confiance.

- 7.0 - Présentation du module, 1^{ère} partie
- 7.1 - La forme et le style de votre pitch
- 7.2 - A QUOI contribuez-vous d'essentiel
- 7.3 - AVEC QUOI contribuez-vous à cela
- 7.4 - AUPRES DE QUI cette solution est en place
- 7.5 - QUI ÊTES-VOUS exactement
- 7.6 - COMMENT les choses se mettent en place
- 7.7 - COMMENT se vit la prestation

MODULE 08 - UNE DÉCOUVERTE ÉCLAIRANTE

10 vidéos (1h45) 10 PDF (50 pages) 10 MP3 1 quiz 1 compil. d'exemples



La construction de votre guide de découverte

La découverte du besoin et du prospect-client est l'étape la plus stratégique de l'acte de vente. LEADERVENTE vous apporte ici une méthodologie et des savoir-faire d'exception.

- 8.0 - Présentation du module
- 8.1 - Les 4 questions les meilleures au monde
- 8.2 - 5 questions ouvertes à utiliser avec parcimonie
- 8.3 - Les subtilités et richesses de la question fermée
- 8.4 - L'écoute
- 8.5 - La découverte du besoin
- 8.6 - La découverte de l'environnement
- 8.7 - La découverte des critères de décision
- 8.8 - Le comportemental
- 8.9 - Obtenir le budget de votre prospect-client

PACK VENTE

MODULE 09 - UNE OFFRE GAGNANTE

 10 vidéos (2 heures)  10 PDF (70 pages)  10 MP3  1 quiz  1 compil. d'exemples







La construction de vos propositions commerciales

Aujourd'hui, la proposition écrite est un outil capital. Ce "représentant dématérialisé" pèse pour 1/3 dans la décision d'achat de votre prospect-client.

- | | |
|--|---|
| 9.0 - Présentation du module | 9.5 - La PCT durant le montage de l'offre |
| 9.1 - Pourquoi une proposition détaillée | 9.6 - Les éléments de preuves |
| 9.2 - Le cadrage | 9.7 - Les conditions particulières et les premières pages |
| 9.3 - La synthèse décisionnelle | 9.8 - L'argumentation, la soutenance de votre proposition |
| 9.4 - La solution | 9.9 - 2 variantes : l'intention de proposition et la proposition sommaire |

MODULE 10 - CONCLURE INTENSÉMENT

 13 vidéos (2h30)  13 PDF (50 pages)  13 MP3  1 quiz



Toutes les techniques concernant le closing

Conclure avec beaucoup d'aisance, grâce à la puissance qu'ont conféré les étapes précédentes.

- | | |
|--|---|
| 10.0 - Présentation du module | 10.7 - Négociation, ajustements |
| 10.1 - Psychologie de la conclusion | 10.8 - Le closing |
| 10.2 - Réponse aux questions | 10.9 - La force du silence |
| 10.3 - Traitement des objections | 10.10 - Réponse à "je veux réfléchir" |
| 10.4 - Réponse aux questions pièges | 10.11 - Pour quelles raisons le suivi-relance est difficile |
| 10.5 - Annonce et défense du prix, 1 ^{ère} partie | 10.12 - L'argumentaire de suivi-relance |
| 10.6 - Annonce et défense du prix, 2 ^{ème} partie | |