

# L'Art de la Vente : la Clé du Succès de Votre Entreprise – Dale Carnegie

3 jours (21 heures)

## Objectifs de la formation :

Créer et démontrer des stratégies de vente qui facilitent le processus d'achat grâce à des techniques axées sur les relations  
Utiliser des méthodes pour établir une connexion avec les clients afin d'obtenir un accès et d'établir la confiance  
Construire des solutions en collaboration avec les clients tout en offrant des informations et en établissant de la valeur  
Appliquer le modèle de vente Dale Carnegie pour éliminer les objections et minimiser le besoin de négociation  
Utiliser des techniques éprouvées pour maintenir les relations avec les clients et encourager la fidélisation

## Déroulé de la formation :

### Module 1 : Adopter une attitude commerciale

Décrire ce qui rend votre solution unique  
Définir des objectifs qui orientent vos actions  
Appliquer les principes pour adopter une attitude gagnante et confiante  
Créer un plan d'action hebdomadaire qui vous propulse vers la réussite

### Module 2 : Entrée en relation avec le client

Choisir les meilleures méthodes de prospection pour remplir votre pipeline  
Créer un profil client qui décrit votre client idéal  
Établir des relations de confiance durable  
Adopter les bonnes méthodes pour se faire recommander en toute confiance

### Module 3 : Développez votre réseau

Appliquer les principes de l'écoute de manière proactive  
Identifiez les meilleures techniques de réseautage pour étendre votre influence  
Établissez votre crédibilité et communiquez votre valeur  
Évaluer les méthodes de réseautage en ligne

### Module 4 : Découverte client

Formuler des questions percutantes pour obtenir les informations nécessaires  
Susciter l'intérêt du client en décrivant les avantages procurés par votre solution  
Différencier les types de clients et leurs motivations  
Appliquer des techniques pour accentuer le manque de l'acheteur et créer un sentiment d'urgence

### **Module 5 : Communiquer la valeur**

Créer de la valeur ajoutée pour le client avec votre solution  
Présenter des solutions qui font appel à la logique et aux émotions de l'acheteur  
Présenter des preuves pour convaincre le client  
Elaborer un plan d'action pour communiquer votre solution avec impact

### **Module 7 : S'engager et maintenir la relation**

Utiliser l'écoute proactive pour entendre ce qui est vraiment dit  
Identifier les signaux d'achat et d'avertissement non-verbaux  
Trouver des points d'accord pour minimiser les réticences  
Élaborer des stratégies pour répondre aux objections

### **Module 8 : Maîtrise des compétences en vente**

Rédiger un guide commercial complet à partir des compétences abordées dans cette formation  
Utiliser une méthode pour évaluer et communiquer les atouts afin d'améliorer les relations  
Appliquer des techniques pour tirer profit des succès obtenus dans le cadre de ce programme  
Créer un sentiment d'urgence tout en établissant des relations solides

## Informations sur la formation :

### Intervenante :

Vimi APPADOO, « Master Trainer » Dale Carnegie Mauritius  
Formatrice certifiée Carnegie intervenant à l'île Maurice, La Réunion, France et Europe

### Prérequis :

Dirigeant(e)s du secteur public et privé  
Dirigeants, Cadres, Chefs de projet engagés dans des projets transversaux  
Consultant(e)s  
Être en situation de management. Expérience confirmée

### Modalité et délais d'accès :

25, 26 et 27 Octobre 2023 à l'hôtel Boucan Canot (Saint-Gilles-Les-Bains)

### Accessibilité :

Pour toutes nos formations, nous adaptons les modalités pédagogiques et l'animation de la formation en fonction de la situation d'handicap annoncée.

Pour toute question relative à l'accessibilité de nos formations en situation d'handicap, merci de contacter Mathieu par téléphone au 06.93.00.34.45 ou par email [mathieu.maillot@dalecarnegie.com](mailto:mathieu.maillot@dalecarnegie.com)

### Tarifs :

Inter-entreprise : 2490€ HT par personne incluant les frais de restauration (salle, déjeuners, pause) – Maximum de 12 bénéficiaires par formation

### Contact :

Mathieu MAILLOT  
[mathieu.maillot@dalecarnegie.com](mailto:mathieu.maillot@dalecarnegie.com)  
06.93.00.34.45

**Dale Carnegie, la seule société de formation mondiale  
Certifiée ISO**

