



Formation

---



## DEVELOPPEZ VOTRE MODELE DE VENTE GAGNANT EN 4 ETAPES

**JPL Communications Inc.**  
CONFÉRENCE • CONSULTATION • FORMATION

info@jeanpierrelauzier.com

**450 444-3879**

68, Place Chambord, Candiac (Québec) J5R 4W8

[www.jeanpierrelauzier.com](http://www.jeanpierrelauzier.com)

[www.jeanpierrelauzier.com](http://www.jeanpierrelauzier.com)

## **Vos clients potentiels vous semblent indifférents, ils ne perçoivent pas la pleine valeur de ce que vous leur proposez, alors arrêtez-vous et examinez votre approche. Que recherche votre client? Que veut-il vraiment et pourquoi achète-t-il?**

Voilà des questions tout à fait pertinentes à se poser avant toute prospection ou négociation. Concentrons-nous sur « **pourquoi un client achète** » plutôt que sur « **comment vendre** », car aujourd'hui, malgré la similarité des produits, le profil des acheteurs a grandement changé. Pour rester dans la course, vous devez donc saisir les préoccupations, désirs et problèmes du client. Et pour vous démarquer, quoi de mieux que de trouver les véritables passions qui vous animent? Dès lors, une nouvelle force d'attraction vous propulsera vers des sommets inespérés.

### **À qui s'adresse cette clinique?**

Cette programme s'adresse aux vice-présidents et directeurs développement des affaires, représentants sur la route, conseillers aux ventes, directeurs de compte et toutes personnes qui s'occupent du développement des affaires pour les comptes corporatifs, qui sont concernées par le fait de générer des revenus, autant par l'acquisition de nouveaux clients que par la clientèle existante grâce à des idées novatrices qui les aideront à augmenter leurs ventes de façon significative.

### **Quels sont les objectifs du programme?**

Ce programme a pour but d'acquérir des connaissances, de développer une approche adaptée et humaine d'intervention, de dégager un modèle de vente et, surtout, d'atteindre un haut degré de performance en matière de vente.

Au terme de la formation, chaque participant, participante sera apte à :

- connaître et appliquer les qualités d'un vendeur à succès
- développer une approche consultative de vente
- comprendre ce que le client potentiel recherche
- bien saisir le processus d'achat d'un client
- obtenir des rendez-vous rapidement avec des clients potentiels
- développer un modèle de vente gagnant
- passer à l'action afin d'obtenir des résultats exceptionnels

## Qu'est-ce que ce programme vous apportera?

Il vous amènera à découvrir et développer des attitudes ainsi qu'améliorer des comportements et des techniques de communication et d'intervention afin d'obtenir du succès dans la vente, en appliquant les concepts qui vous seront enseignés et en mettant en pratique les nouvelles connaissances acquises.

Chaque participant, participante aura en main tous les éléments qui lui permettront de (d') :

- majorer considérablement ses ventes
- arrimer ses stratégies de mise en marché
- optimiser sa performance
- identifier et saisir les opportunités d'affaires
- se démarquer de sa concurrence
- améliorer son taux de fermeture de vente
- améliorer sa qualité de vie professionnelle et personnelle

## Quels sont les sujets couverts lors de cette formation de 4 sessions?

Au cours de ce programme, nous aborderons les étapes d'un processus de vente complet : de l'approche-client à l'identification de ses préoccupations dominantes et des éléments importants avec lesquels les participants auront à œuvrer, en passant par le développement d'une démarche de vente adaptée à chacun en fonction de son organisation.

Voici un sommaire des thèmes qui seront traités durant le programme :

- Améliorer votre performance
- Vous faire connaître, vous faire aimer et inspirer confiance pour réussir en affaires
- Augmenter votre Indice d'Attraction à la Clientèle cible (IAC) pour obtenir une croissance rapide, rentable et durable
- Déterminer votre Identification Unique de Marché (IUM) pour vous démarquer avantageusement de votre concurrence
- Apprendre à utiliser l'approche EVA dans chaque étape de votre cycle de vente
- Découvrir des stratégies et des outils pour augmenter la qualité et la quantité de clients potentiels
- Utiliser un modèle gagnant afin d'établir un haut niveau de confiance auprès des clients
- Éliminer les objections
- Conclure plus de ventes
- Découvrir les qualités humaines à développer pour être un professionnel de la vente à succès
- Des exercices

## Calendrier de la formation et frais reliés

- Endroit :** **Laval** Automne 2010  
**Rive-Sud de Montréal** Automne 2010  
**Québec** Automne 2010
- Durée :** 4 sessions
- Horaire :** 8 h 30 à 12 h (Accueil et déjeuner continental à partir de 8 h)
- Coût :** 750 \$ plus taxes incluant :
- Déjeuner continental
  - Pause-café
  - Documentation
  - Livre le Cœur aux ventes
  - Attestation
- Inscription :** 450 444-3879, poste 223 *ou*  
Sur le site Internet [www.jeanpierrelauzier.com](http://www.jeanpierrelauzier.com), section Formation -  
Représentant sur la route

