

# La Vente Offensive



## MÉTHODE PÉDAGOGIQUE

Alternance entre minis apports théoriques et exercices de consolidation. Applications pratiques au travers de cas concrets.

## POPULATION CONCERNÉE

Tout commercial débutant ou confirmé cherchant à « muscler » son jeu face à des clients difficiles.

**Durée :** 2 jours + 1 jour

**Groupe :** 6 à 8 participants

## OBJECTIFS OPÉRATIONNELS DU SÉMINAIRE :

---

A l'issue du séminaire les participants seront capables :

- Prendre en compte, avant et au cours des étapes successives de l'entretien, aussi bien les facteurs objectifs de contexte que les réactions-client qu'engendre leur discussion
- Savoir identifier les clients peu réceptifs au dialogue et adopter une démarche de persuasion offensive
- Savoir gérer la confrontation de manière à rétablir les conditions du dialogue et faire progresser l'entretien vers l'atteinte des objectifs
- Profiter des apports de la Vente Offensive pour faire de la vente rapide ou du placement additionnel en « Vente Liée »

## THEMES ABORDES :

---

- ❖ Les principes fondamentaux de la Vente Offensive : les besoins présumés, l'argumentation structurée correspondante et les différents comportements de verrouillage ;
- ❖ Les Différences fondamentales entre la Vente « Conseil » et la Vente « Offensive » et la nécessité de s'adapter à son contexte ;
- ❖ Les implications des différents styles de persuasion en matière de concrétisation, les cinq techniques de conclusion de la Vente Offensive.