



VENDRE AVEC LA GÉOMÉTRIE COMPORTEMENTALE®

Comprendre - Convaincre - Concrétiser

Le souhait de toute entreprise est de s'appuyer sur des équipes de vente capables de créer des relations durables avec ses clients tout en atteignant voire dépassant ses objectifs. Vendre grâce à la géométrie comportementale® propose une approche très opérationnelle et facile à mettre en œuvre, basée sur 3 phases : **comprendre** le client, **convaincre** de l'achat et **concrétiser** la vente. Les commerciaux entrent alors dans une relation de confiance avec leurs clients. Une formation complète avec des évaluations de compétences commerciales individuelles et des ateliers de mise en situation.

Ambitions

- Appréhender les principes de la Géométrie Comportementale®
- Intégrer les principes de maturité acquisitive
- Conduire un processus de vente basé sur 3 phases :
comprendre, convaincre, concrétiser

Programme

Introduction à la Géométrie Comportementale

- La définition
- Son utilisation pour mieux vendre

Initiation à la maturité acquisitive

- Les conditions à réunir
- Le niveau d'attente et de confiance du client

Comprendre son client

- La présentation, la prise en main de l'entretien et l'empathie
- L'écueil à éviter : les a priori et les préjugés
- Les modes de questionnement les plus opportuns
- La reformulation et la qualification pour vérifier la bonne compréhension

Convaincre son client

- L'élaboration d'une proposition adaptée
- La présentation la plus claire et attractive de l'offre
- Le traitement des objections avec la méthode A . P . I .
- Le développement de sa force de persuasion
- La proposition d'offres additionnelles utiles

Concrétiser la vente pour une relation durable

- Les signaux révélateurs et décisifs
- Les émotions accélératrices d'achat
- Le bon moment pour tendre la main et prendre celle de son interlocuteur
- Les bonnes formules de conclusion