

## ***Différenciez votre offre de service en vous appuyant sur votre excellence et maîtrisez vos premiers entretiens de vente***

***Construisez une démarche commerciale innovante et  
Qui s'appuie sur 30 ans d'expertise dans la vente de produits et services***

***Se positionner est une étape primordiale pour trouver son marché et vendre ses prestations mais comment se différencier ? Pour être reconnu par vos prospects, il faut avant tout cibler son offre. Or, avant de se demander s'il existe un marché pour vous, ne serait-il pas plus intéressant de se demander « quel est le meilleur de moi que je peux mettre au service de mon offre et de mes clients ? ».***

***C'est en vous ancrant sur votre excellence que nous vous proposons de construire votre offre de service.***

***De plus, on ne s'improvise pas vendeur et la vente de prestations n'a rien à voir avec la vente de produits. Convaincre un prospect est plus une affaire de processus que de comportements car l'entretien de vente est une pièce de théâtre social très codifiée dont il convient de bien maîtriser les règles. Peu importe votre timidité ou votre charisme, il suffit de mettre en scène efficacement vos entretiens en fonction du service que vous offrez. Suivez le chemin d'un processus de vente élégant et efficace. Et vous pourrez même trouver que c'est amusant, comme c'est souvent le cas dans les activités où l'on excelle.***

***La première personne à convaincre que vous pouvez devenir un bon vendeur, c'est vous-même. Cette formation vous aidera à changer votre regard sur la vente de vos prestations.***

### **A qui s'adresse cette formation ?**

---

Cette formation est tout particulièrement destinée aux Consultants, formateurs et coachs qui souhaitent construire une offre de service qui les différencie sur le marché du conseil et de la formation.

### **Objectifs**

---

**Définir ce qui constitue la singularité de votre mécanisme d'excellence** comme individu et professionnel (coach, formateur, consultant) **pour pouvoir en parler, différencier votre offre et bâtir une démarche commerciale efficace et cohérente.**

### **Les Bénéfices**

---

- Gagnez 30 à 40% de CA sur votre panier moyen
- Choisissez l'habit de vendeur dans lequel vous vous sentirez à l'aise et en cohérence avec vos valeurs?
- Donnez-vous une nouvelle définition de la vente et de l'action de vendre
- Différenciez votre offre de service
- Bâissez une démarche commerciale cohérente avec qui vous êtes
- Appropriez-vous les outils et la méthode pour entrer sereinement en relation avec un prospect

## Programme

---

### 1. Comment découvrir son excellence et rendre explicite son savoir-faire tacite

- Comprendre ce qu'est le Mo2i (Mode Opératoire identitaire et itératif)
- Les fondements scientifiques du Mo2i
- Comment expliciter la chronologie du mode d'action personnel (Mo2i)
- Détecter et reconnaître le processus d'action dans lequel la personne se trouve en excellence
- Applications à des cas typiques - Exercices et mises en situation

### 2. Comment définir votre offre et mettre au point les outils de co-conception d'une proposition en face à face avec le prospect

- Décrypter et nommer les étapes de vos prestations en vous basant sur votre mode d'action, trame générale des étapes de votre prestation et élément non variable de votre prestation
- Concevoir vos propositions avec vos prospects en face à face
- Rédiger vos propositions en une heure trente maximum
- Construire votre propre Scénodévis®
- Application à des cas typiques – Exercices et mises en situation

### 3. Comment optimiser et maîtriser les premiers entretiens de vente en face à face

- Préparer la mise en scène de vos entretiens de vente
- Découvrir et comprendre les codes, rituels et règles non écrites de «l'entretien de vente»
- Comment dérouler un entretien de vente et en maîtriser les processus:
  - Le couloir, l'entrée en relation et les rituels entre inconnus
  - La position de l'acheteur et ses attentes contradictoires
  - Le rôle du vendeur tel qu'il est souhaité par l'acheteur
  - La matrice d'écoute: comment écouter et surtout quoi entendre?
  - Les enchaînements et le Scénovente®
- Jouer et s'approprier la mise en scène et les processus nécessaires au succès de vos entretiens de vente en les adaptant à votre personnalité et à votre offre
- Conception de votre propre Scénovente®

### 4. Partagez vos expériences terrain et renforcez la Maîtrise de vos entretiens de vente

- Partagez vos expériences terrain: obstacles, difficultés, échecs, facilités, réussites, succès.
- Les éclairer et les comprendre vous évite de transformer vos hypothèses en croyances handicapantes ou de vous enfermer dans une culpabilité stérile qui vous bloquerait dans votre apprentissage et maîtrise.
- Ajuster votre mise en scène et vos processus pour accélérer le succès de vos entretiens de vente en les adaptant à votre personnalité et à votre offre.

## Pédagogie

---

Une pédagogie très interactive et pragmatique visant à développer la démarche commerciale propre à chacun tout en s'appuyant sur le groupe et la dynamique de groupe.

Une mise en pratique et la construction de vos propres outils adaptés à votre offre.

## Les « Plus »

---

- **Une approche personnalisée** qui met en évidence une démarche commerciale respectueuse de vous-même et de vos prospects
- **Des outils de vente personnalisés et adaptés à votre propre offre de service**
- **La découverte d'une méthode innovante** mise au point par Joël Guillon (auteur de « Vendre ses prestations » aux Editions d'Organisation) qui se fonde sur plus de 30 ans d'expérience dans la vente de produits et services.

## Modalités

---

- **Durée** : 5 jours
- **Lieu** : Paris
- **Effectif limité** : 6 à 10 participants par séminaire
- **Prix** : 2 500,00 € HT (les frais de restauration et d'hébergement ne sont pas compris)

## Calendrier

---

	<b>1<sup>ère</sup> Session (2 jours)</b>	<b>2<sup>e</sup> Session (2 jours)</b>	<b>3<sup>e</sup> Session (1 jour)</b>
<b>Session Décembre 2009/2010</b>	3 & 4 Décembre	14 & 15 Janvier	26 Février
<b>Session Janvier 2010</b>	18 & 19 Janvier	18 & 19 Février	15 Mars
<b>Session Mars 2010</b>	15 & 16 Mars	15 & 16 Avril	23 Avril

### Formation Choisie

---

Intitulé de la formation : .....

Date : .....

Cette formation est organisée dans le cadre :

Plan de formation                       DIF                       Période de professionnalisation

### Participant

---

Madame                       Mademoiselle                       Monsieur

Prénom : .....

Nom : .....

Fonction : .....

Tel : .....

E-mail : .....

### Entreprise

---

Nom : .....

Adresse : .....

CP : ..... Ville : .....

Tel : .....

E-mail : .....

Responsable formation de l'entreprise : .....

### Adresse de facturation ou Organisme à facturer

---

Organisme : .....

Adresse : .....

CP : ..... Ville : .....

Tel : .....

### Conditions Générales

---

- **Modalités d'Inscription** : Les inscriptions sont enregistrées dans la mesure des places disponibles et dans l'ordre de réception des demandes. Elles sont considérées comme effectives à réception du règlement. En cas de dépassement de l'effectif maximum, une liste d'attente est établie. Avec l'accord de l'intéressé, un report d'inscription est proposé. Une inscription est suivie d'une confirmation, d'une convocation, d'une attestation de présence et d'une convention de formation le cas échéant.
- **Conditions de Règlement** : Le règlement du coût du séminaire doit être effectué à réception de la facture. Cette facture est émise avant la formation.
- **Annulations – Substitutions** : Pour être effective, toute annulation de participation à une formation doit être confirmée par courrier ou email. Pour tout désistement intervenant moins de 10 jours avant le début du séminaire, le prix de la formation sera intégralement dû. Les substitutions seront acceptées à tout moment. Scor Excellence se réserve la possibilité de reporter ou d'annuler une formation jusqu'à 8 jours avant le début du stage, pour des raisons générales d'organisation, notamment si l'effectif minimal n'est pas atteint. Dans ce cas, les sommes versées seront remboursées immédiatement.
- **Conventions de formation** : Nos factures tiennent lieu de conventions de formation professionnelle simplifiée. Sur demande, il vous sera adressé une convention de formation séparée.
- **N° d'agrément de Scor Excellence** : 11 75 44039 75

Signature et cachet de l'entreprise

Fait à : .....

Le : .....