



DECAT'SALES : VISEZ L'OR POUR VOS COMMERCIAUX

Décrochez des titres



L'objectif



Profitez de cette année olympique pour développer l'appétit de victoires de vos commerciaux !

Pour cela, nous avons revisité l'esprit de Coubertin pour l'adapter à vos impératifs

" Le plus important n'est pas de participer mais de gagner, car l'important dans la vie du commercial, ce n'est pas le combat mais le triomphe; l'essentiel, ce n'est pas de s'être bien battu mais d'avoir vaincu ! "

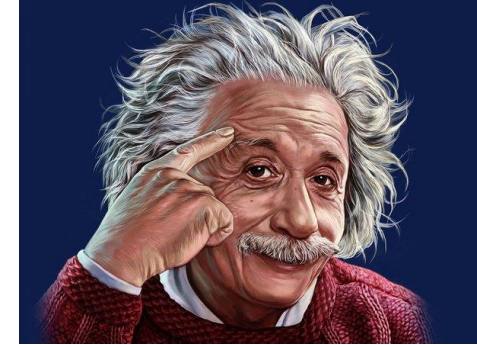


" La bonne offre, au bon client, au bon moment ! "

Le principe de votre DECAT'SALES

Un contenu personnalisé à vos besoins spécifiques

- Une compétition amicale entre vos commerciaux pour booster leur envie de victoires !
 - Une animation ludopédagogique capitalisant sur le partage d'expérience et l'apport des meilleures pratiques
- Des indicateurs de mesure avant et après pour décrocher leurs médailles !
 - Mesurer la progression individuelle et collective après les épreuves
- 10 épreuves personnalisées aux spécificités de votre entreprise et de son modèle commercial



DECASTAR : VISEZ L' OR POUR VOS DIEUX DE LA VENTE !

N°	EPREUVES	ETAPES DEMARCHE COMMERCIALE
1	Triple saut de la prospection - La quête d'or des opportunités	PROSPECTER
2	110 m haies pour le rendez-vous - Prenez la pole position dans l'agenda du client	PRENDRE RDV
3	400 m de préparation stratégique - Votre tour de piste d'échauffement	PREPARER L'ENTRETIEN
4	10 000 m des besoins & attentes - Endurance et écoute pour une victoire ciblée	COMPRENDRE LES BESOINS & ATTENTES
5	Lancer de javelot persuasif - Atteignez le cœur de votre cible avec éloquence	ARGUMENTER AVEC PERSUASION
6	Saut à la perche du prix - Franchissez les attentes pour présenter la valeur	PRESENTER LE PRIX
7	Relais des objections - Transmettez le bâton de confiance pour une transition fluide	TRAITER LES OBJECTIONS
8	Saut en hauteur du négociateur - Bondissez vers un accord avantageux en posture gagnante	NEGOCIER EN POSTURE HAUTE
9	100 m de l'accord - Sprint final pour sceller la transaction	CONCRETISER L'ACCORD
10	Marathon de la fidélisation - Tenez la distance pour des relations longues distances	FIDELISER

Le dispositif



Immersion



Il s'agit de comprendre et nous approprier

- Votre entreprise et sa culture
- Votre marché
- Votre offre
- Vos concurrents
- Vos clients
- Votre segmentation du portefeuille
- Votre démarche commerciale
- Votre tunnel de vente et vos outils numériques (CRM, marketing automation et/ou sales automation)
- Vos points forts
- Vos axes de progrès
- Vos gisements de productivité
- Vos KPI's actuels
- Vos objectifs d'évolution



Personnalisation



Personnaliser le dispositif pour qu'il soit conforme à votre ADN et capable d'atteindre les objectifs fixés

- Adaptation de chaque épreuve en cohérence avec
 - Le quotidien de vos commerciaux
 - Leurs points forts
 - Leurs besoins d'amélioration
 - Les gisements de productivité
 - Leurs profils
 - Vos objectifs d'évolution de vos KPI'S
- Personnalisation des cas clients pour les mises en situation pratiques
- Utilisation de votre champ lexical



Animation des 10 épreuves sur 2 jours



Une compétition ludique entre vos commerciaux

- Le fil conducteur de ces 2 jours est que chacun de vos commerciaux
 - Conforte ses points forts
 - Améliore ses points de progrès
- Pour cela, vos commerciaux se challengent sur les 10 épreuves basées sur votre démarche commerciale
- Ils gagnent des points en fonction de la qualité de
 - Leur participation
 - Partage de leurs bonnes pratiques/trucs et astuces
 - Leurs livrables
- Chaque épreuve donne lieu ainsi à un classement de nature à les motiver à se dépasser lors de la suivante.
- Tout ce qui est produit lors des 2 jours est compilé et sera envoyé aux participants dans le CR du DECAT'SALES

Name	Points	High Jump	Pole Vault	1000m
1 FRA MAYER Kevin	6392	Result 2.04	7.78	5.20 2:45.72
		Points 840(4)	1038(1)	972(1) 811(7)
		Total 3571(1)	4609(1)	5581(1) 6392(1)
2 ESP UREÑA Jorge	6158	Result 2.10	7.87	4.90 2:43.16
		Points 896(2)	1015(3)	880(5) 839(3)
		Total 3424(3)	4439(3)	5319(2) 6158(2)
3 POL WIESIOLEK Pawel	6133	Result 2.01	8.27	5.20 2:43.13
		Points 813(8)	915(8)	972(2) 839(2)
		Total 3407(5)	4322(5)	5294(3) 6133(3)
4 NED TAAM Rik	6111	Result 2.04	8.13	4.80 2:35.35
		Points 840(5)	949(5)	849(6) 926(1)
		Total 3387(6)	4336(4)	5185(6) 6111(4)
5 EST LILLEMETS Risto	6055	Result 2.04	8.09	5.00 2:43.21
		Points 840(6)	959(4)	910(4) 838(4)
		Total 3348(8)	4307(6)	5217(4) 6055(5)
6 GER BECHMANN Andreas	5995	Result 2.10	8.57	5.10 2:47.51
		Points 896(2)	843(9)	941(3) 792(8)
		Total 3419(4)	4262(8)	5203(5) 5995(6)
7 ITA DESTER Dario	5835	Result 1.95	8.25	4.40 2:44.27
		Points 758(10)	920(7)	731(9) 827(6)
		Total 3357(7)	4277(7)	5008(7) 5835(7)
8 MNE PEŠIĆ Darko	5824	Result 2.01	8.21	4.60 2:43.4'
		Points 813(7)	930(6)	790(8) 839(3)
		Total 3268(11)	4198(9)	4988(8) 5824(8)



Programme de votre DECAT'SALES



1- Triple saut de la prospection - Votre quête d'or des opportunités

- Identifier vos prospects cibles
 - Segmenter
 - Définir vos persona
- Les adresser efficacement
 - Les recommandations actives
 - LinkedIn
 - 10 clés pour réussir
 - 6 erreurs fatales
 - Les salons
 - Votre pitch
 - Le suivi efficace

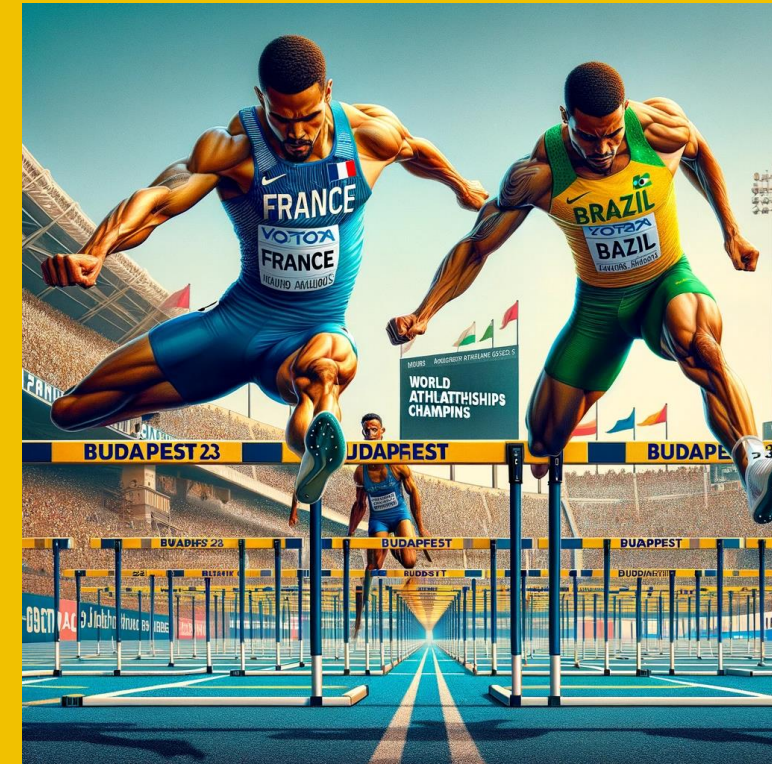


Programme de votre DECAT'SALES



2- 110 m haies pour le rendez-vous – Prenez la pole position dans l’agenda du client

- Se préparer
 - Préparation mentale
 - Intégrer le NON pour ne pas le subir
 - Visualisation positive
 - Méthodologie
- 5 incontournables de la prise de rdv
 - Authenticité
 - Sourire & chaleur
 - Scénariser son appel
 - 20’’ pour réussir
 - Principe de cohérence
 - Focus rdv
- Franchir la « haie de l’assistante »
- Maîtriser vos objections courantes



Programme de votre DECAT'SALES



3- 400 m de préparation stratégique - Votre tour de piste d'échauffement

- Maîtriser le triptyque de la préparation
 - Technique
 - Tactique
 - Mentale
- Notamment
 - Viser le podium en se fixant des objectifs élevés pour rester focus
 1. Médaille d'or : mon objectif principal et l'idéal
 2. Médaille d'argent : mon second objectif si le principal n'est pas atteint
 3. Médaille de bronze : le troisième comme exigence minimale
 - Les moyens à ma disposition
 - Techniques
 - Ressources
 - Positionnement concurrentiel
 - Champs de négociation



Programme de votre DECAT'SALES



10 000 m des besoins & attentes - Endurance et écoute pour une victoire ciblée

- Vendre de la valeur, c'est trouver ce qui en a pour votre interlocuteur !
- Poser le cadre initial pour faciliter l'échange de découverte
- Questionner du général au détail
- Challenger les réponses pour s'assurer de bien les comprendre
- Distinguer les problèmes rencontrés, des besoins et des attentes/motivations
- Ecouter pour comprendre et non pour répondre
- Reformuler pour valider et engager le client vers la ligne d'arrivée



Programme de votre DECAT'SALES



Lancer de javelot persuasif - Atteignez le cœur de votre cible avec éloquence

- Donner du S.E.L à votre argumentation
 - Style : soignez le pour incarner ce que vous représentez
 - Emotions : adressez les émotions et les motivations psychologiques
 - Logique : renforcez le sentiment positif par la rigueur du raisonnement
- Quelques techniques et méthodes à maîtriser
 - Comprendre l'effet de Halo
 - Maîtriser le principe de cohérence
 - Connaitre et utiliser les principaux biais cognitifs
 - Présenter les bénéfices plutôt que les caractéristiques
 - S'économiser pour optimiser son rendement (sélectionner les bénéfices pertinents : pertinence plutôt qu'exhaustivité!)



Programme de votre DECAT'SALES



Saut à la perche du prix – Franchissez les attentes pour présenter la valeur

- Maîtriser 8 perches pour enjamber le prix
 1. Avoir préalablement créé le désir et fait valider l'adhésion aux bénéfiques
 2. Conserver la convivialité
 3. Adopter une posture incarnant l'assurance, la confiance et la sérénité
 4. Le présenter en termes d'investissement et de valeur : mettre en perspective avec le(s) gain(s) escompté(s)
 5. Mettre en perspective le prix avec une unité de référence du métier du client
 6. Personnaliser l'offre avec un prix sur mesure (éviter les arrondis)
 7. Présenter le prix en le fractionnant sur la durée de vie de votre offre
 8. Proposer un règlement fractionné pour rendre le prix plus accessible quand c'est possible et si nécessaire



Programme de votre DECAT'SALES



Relais des objections - Transmettez le bâton de confiance pour une transition fluide

- Etat d'esprit
 - Client
 - Stress de l'engagement
 - Volonté de négocier les conditions
 - Problématique réelle
 - Le votre
 - Signal positif => le client est intéressé
 - Ouverture d'esprit = il s'agit maintenant de le comprendre
- Méthode R.A.C.E.
 - Recevoir : accueillir l'objection sans résistance, montrant ouverture et compréhension
 - Analyser : questionner pour mieux comprendre la nature et la cause racine de l'objection
 - Convaincre : argumenter pour répondre à la(es) cause(s) racine(s) et valider la compréhension et l'acceptation du client
 - Enchaîner : faire une transition sereine et assurée vers la concrétisation



Programme de votre DECAT'SALES



Saut en hauteur du négociateur – Bondissez vers un accord avantageux en posture gagnante

“Accommodé avec un regard et un sourire approprié, le silence peut donner d’excellents résultats.” Jean Echenoz

Négocier avec conviction et méthode

- Accueillir sereinement en posture alpha
- Utiliser le principe de cohérence
- Expliquer sans se justifier
- Concéder en 4 étapes et moyennant des réciprocités
- Affirmer sa limite avec assertivité
- Conclure positivement quelle que soit l’issue



Programme de votre DECAT'SALES



100 m de l'accord - Sprint final pour sceller la transaction

La peur comme l'assurance sont contagieuses ! Abordez naturellement la concrétisation.

- Conditions pour conclure
 - Le client a compris la valeur pour lui de votre solution
 - Ses objections ont trouvé une réponse satisfaisante
- 3 techniques
 - Proposition directe
 - Alternative orientée
 - Acceptation présumée
- Le silence est d'or !
 - Une fois la proposition faite, conserver le silence pour laisser la parole au client
 - Rester droit, souriant et apaisé



Programme de votre DECAT'SALES



Marathon de la fidélisation - Tenez la distance pour des relations longues distances

- 3 conditions à remplir pour un client fidèle
 1. Satisfaction et dépassement des attentes
 2. Relation de confiance
 3. Partenariat et engagement mutuel

- 7 techniques efficaces
 1. Expérience client omnicanale unifiée
 2. Feedback et amélioration continue
 3. Personnalisation basée sur l'IA et les données
 4. Formation et accompagnement continu
 5. Programme de fidélité dynamique
 6. Communautés et réseaux de clients
 7. Partenariats stratégiques et co-crédation



Coaching opérationnel

Un coaching individualisé et personnalisé

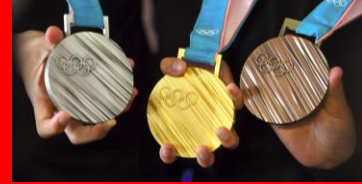


- Chaque commercial est coaché individuellement en fonction de ses besoins spécifiques
- 2 séances de 30 mn préparées en amont pour être efficaces
 - Définition du sujet de l'accompagnement en lien avec le N+1
 - Un plan d'action opérationnel élaboré lors du coaching
 - Le plan d'action formalisé est transmis au commercial et à son N+1
- La planification de chaque coaching est réalisée en fonction de
 - Votre cycle de commercialisation
 - Vos enjeux commerciaux



Retours et partage d'Expériences

Une journée pour capitaliser sur les avancées



- Présentation de l'évolution des KPI's
- Mapping des succès et partage des bonnes pratiques sur les 10 étapes de la démarche
- Identification des difficultés subsistantes
 - Co-développement pour trouver des solutions
- Définition du plan d'action individuel et collectif



Votre investissement



- 1 jour d'immersion/conception pour personnaliser les 10 épreuves à votre réalité

Pour 1 groupe de 9 commerciaux maximum (minimum 5)

- 2 jours d'animation de votre DECAT'SALES
- 2 X 30' de coaching opérationnel par commercial
- 1 jour de retour et de partage d'expériences

Soit 5 jours >> **1 850 € HT par personne**



Merci de votre attention

Sylvie DA SILVA



06 16 57 15 66



sylvie@enquete2sens.com



www.enquete2sens.com

