

# **DEVELOPPER LES VENTES ADDITIONNELLES DES MISSIONS CONSEILS ET SAVOIR NEGOCIER AUX MEILLEURES CONDITIONS**

21 novembre 2019

CREF Formation

## **Public :**

Experts-comptables et collaborateurs.

## **Prérequis :**

Aucun

## **Objectif :**

Savoir cibler les clients et les catégoriser afin de leur proposer les services pertinents dont ils auraient besoins et non achetés à date. Phase de Suspect à Prospect. Construire sa typologie de client.

Développer « le réflexe automatique » de proposer d'autres services non consommés par le client : car chaque CLIENT est PROSPECT d'un ou plusieurs services. La vente additionnelle permet d'augmenter en moyenne de 25% le CA du Cabinet.

Connaître et maîtriser « les 5 règles d'or de la négociation » pour être capable de mener une négociation performante.

Etre à l'aise et performant pour bien exposer aux clients les intérêts commerciaux à massifier leurs achats de services complémentaires au sein du même cabinet. Se servir des conditions commerciales liées entre elles.

Briser les blocages liés à la vente additionnelle et à la négociation de celles-ci. Savoir résister si la charge émotionnelle est forte.

Savoir vendre « un peu plus de services » à ses clients déjà existants et fidélisés plutôt que de sans arrêt essayer de prospecter des nouveaux.

## **Contenu de la formation :**

La préparation :

Bien préparer ses rendez-vous de vente, c'est 90% de la réussite...

- Comment préparer ses futures ventes additionnelles, quelle cible clients ? et comment les aborder avec la bonne stratégie et tactique ?
- Sur quel ciblage, avec quels critères ?
- Pourquoi le client achète certains services chez vos confrères et pas chez vous ? Quelles sont ses motivations réelles d'achats ?
- Quels outils et supports utilisés qui vont faciliter les propositions ?
- Quels objectifs de ventes additionnelles se fixer et comment les fixer ?

La vente additionnelle et la Négociation qui en découle  
Votre 1ere vente c'est la confiance...

- Quelles sont les 5 règles d'or d'une négociation réussie ?
- Quelle posture adoptée et quels arguments utilisés afin de convaincre le client de massifier tous ses besoins chez un seul interlocuteur ?
- Comment analyser les besoins du client pour lui proposer d'autres services payants ?
- Comment construire la passerelle entre la première vente et les suivantes ? Favoriser la proposition complémentaire.
- Quels arguments de ventes faut-il déployer pour remporter l'adhésion du client et comment contrer ses objections ?
- Comment verrouiller ses ventes additionnelles grâce à l'articulation des conditions commerciales liées entre elles ?

**Moyens pédagogiques et techniques :**

Support pédagogique envoyé par mail avant le jour de la formation.

Cours interactifs à partir de cas vécus, concrets et terrain par les participants et le formateur – mise en situation - jeux de rôles

Evaluation de l'acquisition des compétences, échanges d'expériences, cas pratiques en jeux de rôles, apports théoriques

**Modalités de suivi de la formation :**

Formation en présentiel.

Feuilles de présence signées par le formateur et par les stagiaires par demi-journée à remettre au formateur pour transmission à l'ADECA.

Fiches d'évaluation à compléter par chaque stagiaire et à remettre au formateur pour transmission à l'ADECA.

Une attestation individuelle de formation est envoyée au stagiaire.

**Modalité d'organisation :**

- **Lieu** : Centre d'affaire Le Concorde, 24 rue Lamartine 38320 EYBENS
- **Durée** : 7h
- **Horaire** : 9h-18h
- **Groupe** : 20 personnes