

CAMP LEADER

FORMATION SUR MESURE POUR DIRECTEURS DES VENTES



1.800.763.7688
info@rogerpouliot.com
www.ReseauRogerPouliot.com



Roger Pouliot



Réjean Lachance

VOICI LE CŒUR DE LA FORMATION « LEADER »

QUELLES SONT LES RÈGLES ESSENTIELLES POUR BIEN DIRIGER UNE ÉQUIPE

QUELLES SONT LES BASES DE LA GESTION DU PERSONNEL DE VENTE

COMMENT ÊTRE UN BON LEADER

COMMENT MOTIVER SON ÉQUIPE ET LES FACTEURS QUI DÉMOTIVENT

COMMENT RECONNAÎTRE LE MEMBRE DU GROUPE QUI CRITIQUE ET FREINE LA CROISSANCE ET COMMENT CORRIGER LA SITUATION

QUEL RÔLE ET QUELLE ATTITUDE UN BON DIRECTEUR DOIT-IL PRENDRE POUR RÉUSSIR

VOICI D'AUTRES SUJETS ABORDÉS

MEETING 52

Pour vous, nous avons rédigé 52 « meetings » pour motiver vos vendeurs. Vous recevrez automatiquement votre « meeting » de la semaine par courriel, accompagné d'une vidéo connexe.

Les sujets traités au « meeting » visent le service des ventes et le service des directeurs commerciaux : Comment établir des objectifs réalisables et les atteindre – Comment préparer votre client avant de le présenter au F&I – Comment prospecter efficacement – Quelles questions poser pour déterminer le talent de vos vendeurs – et autres.

Les détails des sujets traités au « meeting 52 » ne sont connus que par ceux qui assistent à cette formation spéciale.

FORMULAIRE DE DEMANDE D'EMPLOI

Comment travailler avec des formulaires qui permettent de filtrer les meilleurs candidats possible. Quelle est la réelle motivation qui incite un employé à vouloir travailler pour votre entreprise.

QUESTIONS D'ENTREVUE

Nous avons établi une liste de questions d'entrevue que vous n'auriez jamais espéré obtenir. Nous avons travaillé avec soin pour vous donner accès aux questions qui vous propulseront au rang de professionnel en ce qui a trait à l'embauche du personnel.

MISE EN SITUATION

Nous vous avons préparé des questions qui vous aideront à dénicher les meilleurs talents en vente. À prédire leur réaction et leur comportement. Mieux vaut le savoir avant l'embauche qu'après.

CONNAISSANCE DES TERMES DE L'AUTOMOBILE

Nous avons aussi élaboré une liste de questions sur les termes utilisés dans l'industrie automobile qui vous aideront à distinguer les grands parleurs des vrais connaisseurs.

LE TÉLÉPHONE

Comment augmenter votre taux de réussite et obtenir un rendez-vous avec un client qui téléphone?

FAIRE VALOIR LES AVANTAGES DE VOTRE CONCESSION

Quels sont les avantages que possède votre concession que vous n'avez jamais exploités auprès de votre clientèle.

COMMENT PRÉPARER UNE VENTE

Les pièges à éviter.

ACHETEUR MYSTÈRE

Pour les concessionnaires qui le désirent, nous avons rédigé un document exhaustif pour former un acheteur mystère afin qu'il vérifie la mise en pratique des techniques de vente de vos représentants. Ce document traite des appels téléphoniques entrant à la concession, la prise de rendez-vous, l'accueil, les étapes de vente, le « closing », la prospection, etc.

LES 1001 QUESTIONS

Ces questions vont aider les vendeurs et les directeurs des ventes à cerner l'objection ultime qui empêche souvent le « CLOSING ». Armé de ces questions et de votre expérience en tant que vendeur, vous pourrez déterminer si votre acheteur est prêt maintenant, plus tard ou pas du tout. Vous conclurez une vente avec le premier, vous classerez le second dans vos fichiers et vous abandonnerez le dernier.

Avec toutes ces questions, vous êtes maintenant en mesure de voir exactement quels gestes poser : essai routier, démonstration, etc. Si vous doutez que le client ne soit pas qualifié après avoir posé ces questions, ne lui fermez pas la porte. Voyez votre directeur des ventes pour lui expliquer la situation, toute la situation. Ensemble, vous déciderez de la meilleure procédure à suivre pour ce client.

SOMMAIRE DU CAMP D'ENTRAÎNEMENT POUR VENDEURS

Nous survolerons sommairement le camp d'entraînement offert aux vendeurs pour vous donner un aperçu de cette formation, car nous croyons important que vous soyez informé des sujets qui y sont traités. Aussi, nous vous suggérons fortement de suivre le camp des vendeurs, car il explore des techniques de vente hautement spécialisées qu'il serait important que vous maîtrisiez pour « piloter » avec confiance.

L'OBJECTIF DU CAMP :

FAIRE DE VOS VENDEURS DES EXPERTS EN TECHNIQUES DE VENTE

Pendant la formation, nous simulons des situations de vente d'automobiles. Nous les révisons, les décortiquons et les mettons en pratique. Nous transformons vos vendeurs en experts, en « closers ».

Voici un résumé de la formation :

LES ÉTAPES DE VENTE : l'accueil, la qualification, les procédures à suivre lorsqu'un client offre un véhicule en échange, comment faire une bonne démonstration de véhicule, l'essai routier, la détente, le « closing », la négociation.

De plus, afin d'optimiser l'apprentissage, pendant 40 semaines suivant la formation, les participants du camp ont accès aux vidéos de techniques suivantes :

Le 5 \$-10 \$-15 \$ – Êtes-vous monsieur Paquette? – Le gros bon sens sur un échange – Le CAA a dit – C'est à votre tour – Aux alentours de – Une surprise agréable dans le showroom – Le gros, gros max du budget à consacrer – Le prix de chaise – Économiser maintenant sans avoir à magasiner! – Dépréciation du véhicule en échange – La p'tite ou la grosse garantie? – Présenter votre directeur commercial – Le vendeur silencieux – Faire parler le client de sa dernière acquisition – Elle est pour moi – Aviez-vous une mise de fonds? – Pourquoi ne voulez-vous pas acheter de moi? – Dans votre café, vous prenez quoi? – Je dis quoi à mon boss? – Low ball de 2 500 \$ – T'es-tu malade!!! – La carte d'affaires – Deux sucres dans mon café – Hochement de tête – Je veux vendre mon véhicule moi-même – L'enveloppe – Lui faire changer de produit – Poser les bonnes questions (téléphone) – Plusieurs exemples d'astuces téléphoniques – La machine à rumeurs – Ma prochaine acquisition! – Qui connaissez-vous – Le 6/49 – Êtes-vous monsieur Tremblay?



Roger Pouliot
Formation Vendeurs professionnels
6550, avenue Bonaparte
Charlesbourg (Québec) G1H 5Z9

info@formationvp.com
Téléphone : 1 800 763-7688
Télécopieur : 418 623-1134

		CERTIFICAT D'AGRÉMENT		<small>Loi favorisant le développement et la reconnaissance des compétences de la main-d'oeuvre</small>	
Titulaire : FORMATION DE VENDEURS PROFESSIONNELS		Numéro d'agrément :		0052505	
NEQ : 1149697360		Date de délivrance :		19 novembre 2015	
Catégorie d'agrément : Organisme formateur		Date d'échéance :		15 décembre 2017	
CHAMPS PROFESSIONNELS					
01 Administration et commerce					
			Par : 		
			Le 19 novembre 2015		
<small>La délivrance du certificat est valide en fonction des documents soumis à la Commission des partenaires du marché du travail.</small>					
<small>EQ-6282 (06-2003)</small>					