

Faites de la vente **un avantage concurrentiel inattendu** pour vos profils techniques

Oui, la technique est fondamentale pour vendre sur votre marché. Mais **transformer des techniciens en vendeurs d'exception ne peut qu'impulser une hausse significative des ventes.** Et vos concurrents ne jouent probablement pas cette carte.

DES RÉSULTATS **SYSTEMATIQUEMENT BONS, ET RÉGULIÈREMENT EXCEPTIONNELS**

À NIVEAU DE TECHNICITÉ ÉGALE, C'EST LE MEILLEUR VENDEUR QUI GAGNE.

ATTENTION

Nous sommes fiers de le dire, l'originalité de la méthode ne permet pas seulement de faire de vos profils de meilleurs vendeurs, elle est avant tout construite pour changer en profondeur la manière dont ils perçoivent la vente. Les forcer ne marchera pas, mais leur faire aimer va tout changer.

Pour ça, ils ont besoin d'une chose : détruire les clichés commerciaux et comprendre les vrais clés de la vente, à l'opposé.

Comment faire de techniciens d'excellents vendeurs ?

Vérité N°1

On n'apprend pas la vente à un technique comme à un vendeur de métier

Vérité N°2

Ce sont les (faux) clichés de la vente qui bloquent les profils techniques.

Le jeu : changer leur vision de la vente pour enfin arrêter d'opposer bêtement "vente" et "technique".

Comment ? Des outils, méthodes et formats **qui sortent complètement des schémas classiques de formation commerciale**, adaptés aux profils techniques

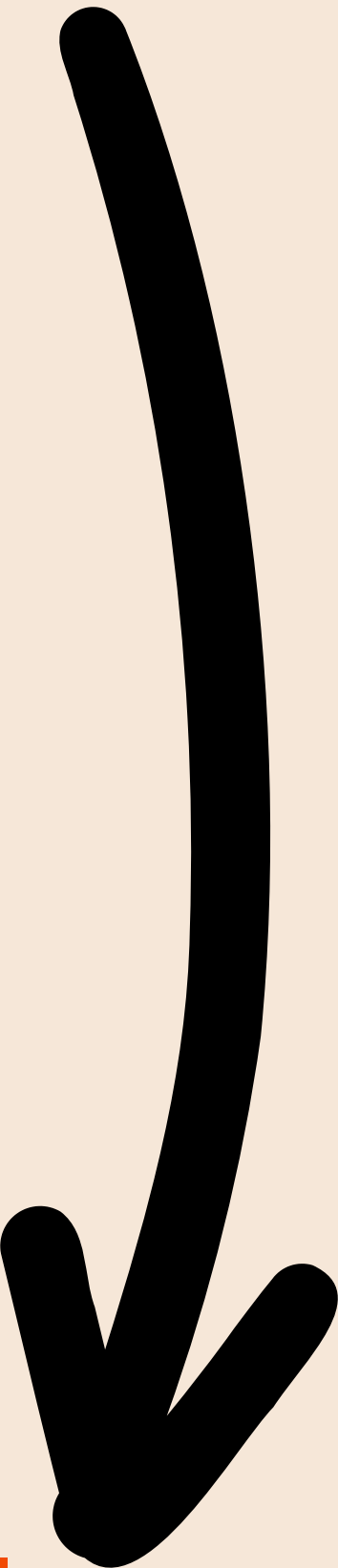
Pour mieux comprendre les priorités des prospects, lire entre les lignes et détecter des besoins latents non révélés.

Pour un discours plus aiguë sur les vrais enjeux des prospects, pour un impact plus solide.

Pour atteindre 2 grands objectifs (très rentable)

+ d'occasions de ventes

+ de ventes

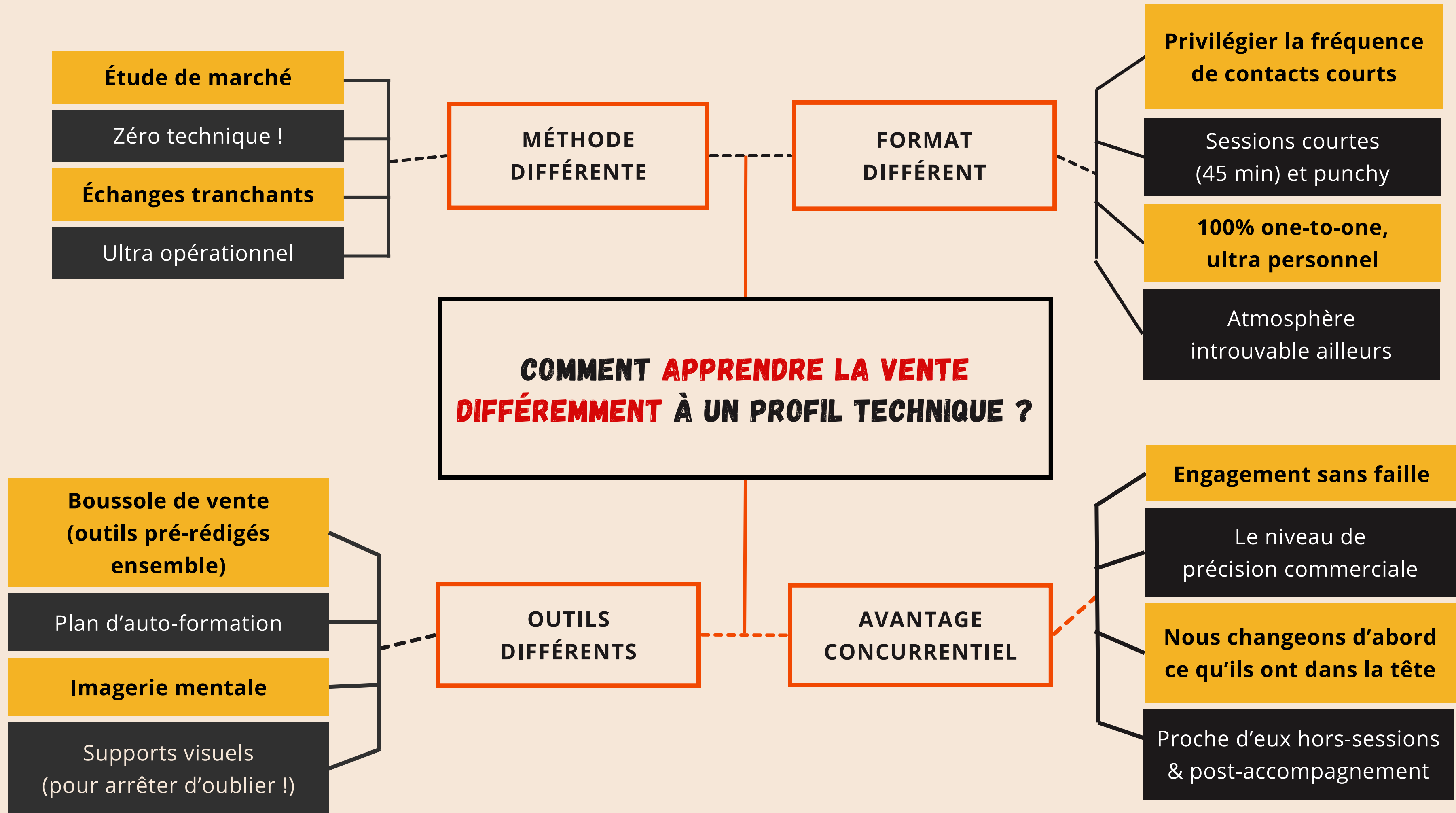


COMMENT FAIRE D'UN PROFIL TECHNIQUE UN TRÈS BON VENDEUR

DÉMONSTRATION
COUP D'OEIL

1. **La raison N°1 qui bloque les techniciens, c'est leurs vision de la vente (mensonge, manipulation et cie)**
2. Discuter avec eux pour comprendre leurs croyances, et commencer à planter des graines pour les modifier
3. **Prouver par l'exemple**
4. Obtenir leur curiosité et leur envie de comprendre cette nouvelle vision de la vente
5. **Comprendre les principales zone d'amélioration pour le profil, et ce qu'il veut améliorer en priorité**
6. **Rentrer dans les détails et créer ensemble des outils structurés pour rassurer (et une vision claire)**
7. **Rentrer dans une dynamique "essais-feedback", pour un premier pied "terrain" à l'étrier.**
8. Améliorer ce qui doit l'être, et renforcer la dynamique d'échange entre le formateur et le technicien
9. **Démarrez les entraînements live progressivement (étape importante, souvent difficile au démarrage. C'est normal).**
10. Continuer le travail pour rentrer encore davantage dans de la précision commerciale (tout en validant les acquis)
11. **Faire un point sur la nouvelle vision de la vente du profil technique, surveiller l'évolution concrète**
12. **Objectif final** : un profil technique qui se surprend lui-même à aimer vendre et qui dit désormais "je ne pensais pas que la vente, c'était ça. Si j'avais su, j'aurai démarré plus tôt". **Ensuite, il n'y a plus qu'à laisser dérouler.**

Notre métier : surprendre les commerciaux pour les faire changer (et donc mieux les structurer). Les résultats sont systématiquement bons, et régulièrement exceptionnels. **Ma question : souhaitez vous creuser le sujet pour certains de vos commerciaux ?**



COMMENT JE CRÉE DE L'IMPACT ...

En session

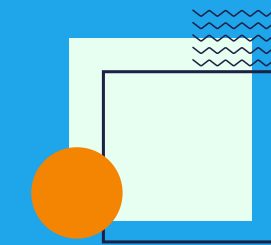
- One-to-one
- Uniquement des **thématiques personnelles**
- Echanges tranchants **sans tourner autour du pot**, sur ce qui compte le plus pour vous / lui / le marché
- Audios Whatsapp
- Suivi des **deals en cours**

Hors session

- **Bibliothèque d'auto-formation**
- **Programmes en ligne**
- Livre de chevet
- Podcast
- Conférences visuelles

Longtemps après mon passage

- Boussole de vente
- Discours de vente
- Suivi exceptionnel des deals importants (non facturé)
- Mise à jour si nécessaire



De quoi j'ai besoin pour un franc succès ?

- Questionnaire de départ rempli avec précision et honnêteté
- Profils travailleurs, curieux et non bornés

AGENDA (4 MOIS).

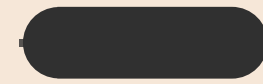
MOIS 1

MOIS 2

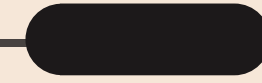
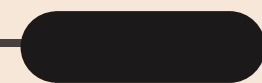
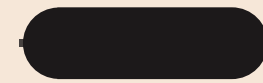
MOIS 3

MOIS 4

Etude de marché
préalable



Travail maison



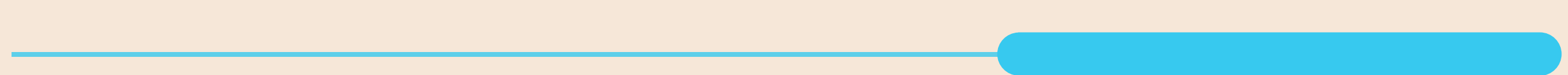
Formation principale



Formation d'ajustement

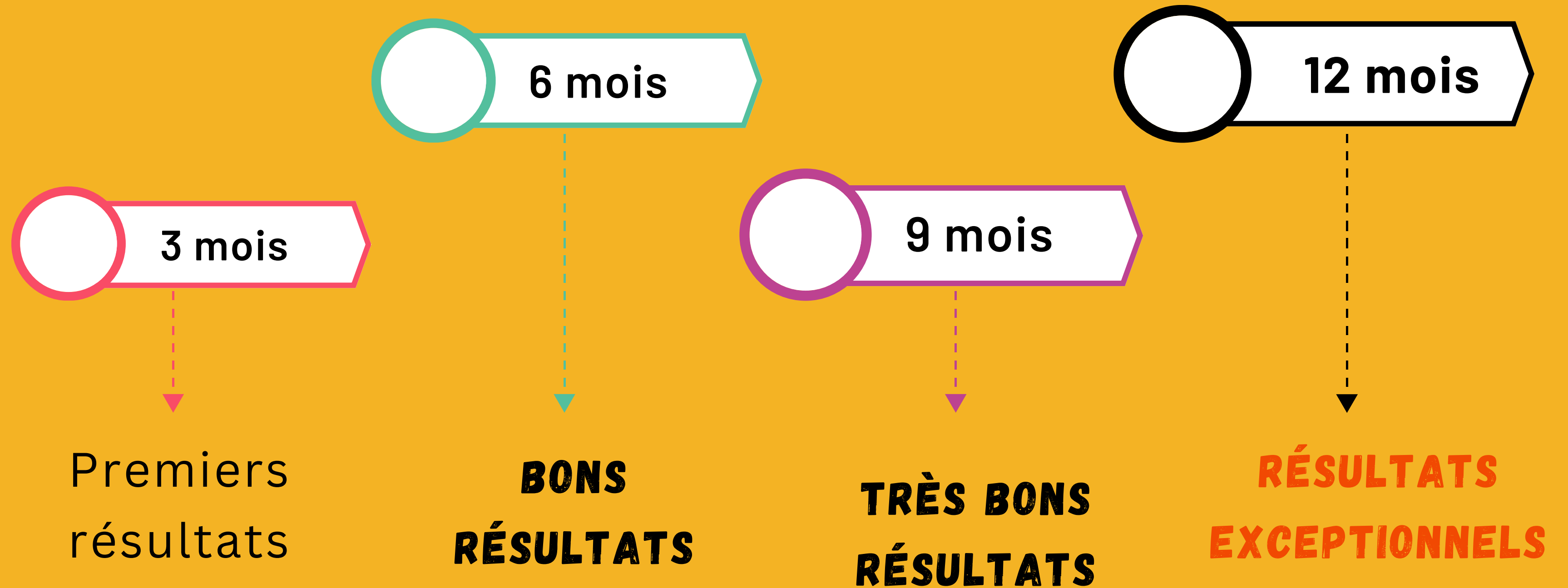


Suivi spécifique sur
les deals en cours



Dans les mois suivants notre accompagnement, nous garderons un oeil attentif sur vos commerciaux.

RÉSULTATS ATTENDUS



SOLIDE GARANTIE

Vous pouvez arrêter la mission, sans justification, à chaque début de mois.

Nous connaissons la qualité de notre travail, nous n'avons pas peur.

Le nombre de clients qui ont activé la garantie : 0

PARENTHÈSE CONCURRENCE

Nous savons que vous êtes sur-sollicité en matière de formation commerciale.

Evidemment, libre à vous de choisir tel ou tel prestataire, mais nous tenions à vous dire ceci.

Nous n'avons pas construit ce modèle original pour lutter ou contrecarrer les plans de nos concurrents.

Nous l'avons construit **avant tout pour nos propres profils au fil des années**, en nous arrachant les cheveux pour répondre à la question si épineuse "comment faire pour allier l'expertise technique et commerciale chez un même profil, sachant que ces deux mondes semblent en totale opposition?".

Je vous garantis que nous avons passé des nuits blanches à chercher des solutions !

C'est la raison pour laquelle, même si certains de nos concurrents ont leurs propres spécificités bien entendu, **il est pratiquement impossible qu'un accompagnement de ce type vous ait déjà été proposé** de part son originalité et sa stratégie tout à fait unique 100% conçu pour les profils techniques.

Même par nos bons concurrents.

Toutefois, il est tout à fait possible que d'autres types d'accompagnements collent davantage à vos enjeux du moment, c'est une vraie option.

Mais ce que nous faisons est trop différent pour ressembler, même de près, à ce qui vous a été proposé X fois dans le passé.

Ne faites pas l'erreur de nous ranger dans cette case qui n'est qu'une illusion d'optique, donnez-vous une vraie chance de comprendre l'impact de ce modèle de formation complètement atypique et discutons-en 10 min. **Vous comprendrez rapidement pourquoi.**

TÉMOIGNAGES RÉELS

[LIEN](#)

CLOZING SYSTEM

**SI JE VOUS MONTRE COMMENT ÇA MARCHE,
ÇA VOUS INTÉRESSE ?**



+33 6 10 78 23 39



contact@clozingsystem.com



www.clozingsystem.com

