

APERÇU DU PROGRAMME QUOTA

Quota® - Le Jeu est une expérience amusante, interactive et compétitive qui apprend aux joueurs les cycles de vente de type « commerce à commerce ». Chaque joueur développe des habiletés et des connaissances essentielles de vente tout en jouant... et en s'amusant ! Les représentants en vente ayant participé à Quota® ont obtenu:

- Plus grande fidélisation des prospects/clients
- Meilleure pénétration et ventes croisées des comptes existants
- Ratios plus élevés de clôture de vente
- Cycles de vente plus courts
- Meilleurs résultats en développement des affaires
- Davantage de prospection
- Meilleure relation avec la clientèle
- Meilleure prévision des ventes

Les équipes des joueurs **Quota®** s'affrontent tout en apprenant les événements clés du processus de vente sous la direction d'un Formateur Quota®. Chaque participant reçoit un Portfolio Quota® ainsi qu'un Cahier de Travail du Joueur et apprend les concepts Quota® par diverses activités inspirées des expériences de vente de chaque jour. Les représentants des ventes, qu'ils aient déjà de l'expérience ou qu'ils soient nouveaux dans le monde de la vente, apprennent tout en jouant, grâce aux nombreux conseils et techniques présentés et à l'opportunité de participer activement à l'équipe. Dans un format de 6-8 joueurs, Quota® est une excellente méthode pour apprendre des habiletés de vente et les connaissances essentielles dans une atmosphère pédagogique nouvelle et dynamique.

Les concepts que vous apprendrez en jouant:

TRAVAIL DE PRÉPARATION

La vente en partenariat – L'évolution de la vente

Le cycle de vente

- Événements-clés du cycle de vente
- S'assurer du prochain événement-clé

ÉTAPE 1 - Prospection

- Plan de prospection quotidien
- Texte d'introduction
- Passer à travers les "écrans"
- Laisser un message
- Les obstacles à la prospection

ÉTAPE 2 - Qualification

- Courriels, lettres ciblées et envois directs
- Cycles de vente multiples
- Qualification (B.E.R.U.M.)

STAGE 3 – Première rencontre

- Rencontre avec le client
- Établir la confiance
- Agir de façon professionnelle: 6 étapes à suivre
- Motivateurs individuels
- Motivateurs d'entreprise

ÉTAPE 4 – Analyser les besoins

- Vente par identification des besoins
- Effectuer une analyse des besoins

ÉTAPE 5 – Présentation du produit/service

- B.E.R.U.M.
- Interview du comité
- Préparation de la présentation

ÉTAPE 6 – Présenter une cotation

- Sept règles de base pour présenter la cotation

ÉTAPE 7 – Gagner un pouvoir d'influence

- Triangulation
- Obtenir un engagement
- 6 habiletés de base pour conclure une transaction
- Conclure la transaction: s'adapter au style de vente

ÉTAPE 8 – Obtenir du décideur principal/du comité

- Pratiques à suivre en vente concurrentielle

ÉTAPE 9 – L'achat est approuvé – le bon d'achat est envoyé

- Gérer les obstacles à l'achat
- Négociateur

ÉTAPE 10 – Produit/Service livré, paiement reçu

- Service après-vente
- Communication écrite
- Remerciez votre client!

Quota
2355 Royal Windsor Dr.
Unit 9
Mississauga, ON
L5J 4S8
Tél. (905) 601-2880
Fax (905) 278-6973
inquiry@quotagame.com
www.quotagame.com

POUR REVISER

- Guides de révision des habiletés Quota®
- Certificat Quota®

EXERCICES FACULTATIFS

- Prévisions
- Types de prospection
- Cycles d'achat

Nous avons hâte d'avoir l'opportunité de vous montrer

Quota® - Le Jeu à votre prochaine réunion des ventes ou session de formation.

