



L'ART
de
VENDRE
le NC.

SOMMAIRE GÉNÉRAL.

Table des matières automatique

-A- Généralités.....	7
-B- Rappels préliminaires, préparation et organisation.....	14
-C- L'ART de VENDRE.....	38
-D- Le cycle complet d'une commande.....	46
-E- Conclusion.	95
-F-ANNEXES	99

-(A)- Généralités (8h00-8h30').

Mode d'emploi formation. Recommandations. Présentation et légitimation des intervenants. Neurosciences. Accord de confidentialité.

-(B)- Rappels, préparation et organisation (8h30'-9h15').

Généralités sur la vente. Définition de la vente. Préparation. Organisation documentaire. Organisation technico-commerciale.

-C- L'ART de vendre (9h15'-10h00).

Évangélisation. Théorie générale de la vente. Erreurs. Négociation. Réponse aux objections.

-(D)- Le cycle complet d'une commande (10h00-13h00).

Prospection. Premier entretien. Démonstration. Location. Relance. Après-vente. Equipements d'occasion. Entretien commercial du secteur.
Partage des rôles : FCA. Réseau LNC.

-E- Conclusion (14h30'-15h30').

Vous ne pouvez pas échouer! Mais la réussite dépendra de votre travail et de votre obsession à appliquer cette formation.

-(F)- Annexes.

Applications du NC (16h00-18h00).
L'Art de la présentation telle que Steeve JOBS la pratiquait (à lire).
Survole de la concurrence (à lire).
(Coldjet. Icotech. Cryonomic. Asco. Kärcher. Kiloutou. Whitelion. Triventek).

SOMMAIRE DÉTAILLÉ.

Hyper-hyper-important

A) Généralités.

-1- Introduction.

Mode d'emploi de cette formation.
Recommandations (téléphone portable, questions, Loi de PARETTO...)
Présentation des intervenants.
Présentation de Thierry LEFEBVRE.
Thierry LEFEBVRE et les neurosciences.
Crédibilité et légitimité.
Accord de confidentialité.

-2- Objectifs de la formation.

B) Rappels préliminaires, préparation et organisation.

-1- La vente est le pivot de l'entreprise.

-2- La vente est naturelle.

-3- La vente est rémunératrice.

-4- Définition de la vente.

Nécessité d'un échange physique réel.

-5- La préparation.

- a) Introduction.
- b) Aimez vraiment votre produit.
- c) **La préparation initiale**
La saga de l'Airbus A380.
- d) La préparation au coup par coup.
- e) La présentation.
- f) Les secrets des présentations de Steve JOBS (voir annexe).

-6- L'organisation documentaire.

- a) L'ordinateur portable est l'instrument parfait pour bien s'organiser.
- b) Revoyons tous ces documents et leur utilité.
 - * Le site LNC www.nettoyagecryogenique-france.com.
 - * La base RC.
 - * La feuille de présence.
 - * La base Devis.
 - * La base Facture.
 - * Les Conditions Générales de Vente et les Conditions Générales de Location.
 - * Tarif.
 - * Le rapport technique d'audit.
 - * Le document avant chantier.
 - * Le document après chantier.
 - * L'accord de confidentialité.
 - * Le contrat de distribution.
 - * La formation technique.
 - * La formation commerciale.
 - * La success-story
 - * La ToDoList.
 - * Les fichiers de prospection.
- c) Votre site Internet.
- d) Votre téléphone portable.
- e) Tel portable ou mail?
- f) Les courriers-type : la communication, sauce LNC.
 - * Brève LinkedIn.
 - * Demande d'information.
 - * Demande d'information (Collectivités territoriales).
 - * Demande d'information (Marché alimentaire).
 - * Demande de "nouvelles", d'information.
 - * Demande d'information suite salon.
 - * Offre FDD.
 - * Justification FDD.
 - * Demande d'information et justification FDD.
 - * Si la FDD est validée verbalement.
 - * Demande de discount, cadeau. Roadmap commande. Rappel des CGVL.
 - * Relance après démo.
 - * Communication pour partenariat.
 - * Communication pour DP.
 - * Échanges suite non-paiement FDD.

-7- L'organisation technico-commerciale.

- a) Le binôme parfait.
- b) Les départements de votre entreprise.

C) L'ART de VENDRE.

-1- L'évangélisation.

-2- LA technique parfaite pour vendre.

- L'écoute totale.
- L'importance de l'instantanéité.

-3- L'erreur classique.

-4- La négociation.

- a) **Vendre le prix.**
- b) **Vendre les essais.**
- c) **Négociation.**
- d) **N'accordez pas de remise.**

-5- La réponse aux objections.

- L'objection mineure.
- L'objection majeure.

-6- Demandez la commande.

D) Le cycle complet d'une commande.

-1- Introduction.

a) **Important : le Business-Model de LNC.**

-2- La prospection : devenez des Albert FRÉRES!.

- a) Démultipliez votre prospection.
- b) Introduction.
- c) Allez sur Internet.
- d) Le premier coup de téléphone.
- e) Confirmez toujours vos rendez-vous.
- f) La prospection ambulatoire.
- g) Trouvez les bons contacts.
- h) L'ART de prospecter pour enregistrer des contacts.
Technique de la prospection
Déroulement de la prospection.

-3- Le premier rendez-vous.

- a) La tenue.
- b) Les objectifs.
- c) La présentation : devenez des Steve JOBS!
- d) Le compte-rendu d'entretien ou RC.
- e) L'envoi de la justification de JVT et du devis correspondant.
- f) Soignez le rapport d'audit...
- g) **L'ART de la référence active ou RA.**
- h) L'ART de la référence passive.
- i) Boostez votre efficacité.

-3 a)- La démonstration de NC de A à Z.

Les justifications de la FDD.

Introduction.
Le piquage d'air comprimé.
Pourrai-je filmer?
Tout le monde est bien là; combien de personnes attendons-nous?
Comment fonctionne le NC?
Le tir de démo.
Revue des paramètres de tir et des accessoires.
Demandez la commande.
Questions.
Finish!
Vidéo : l'arme fatale.
L'identité visuelle de LNC.
Apprendre les vidéos pour savoir s'en servir.

-3 b)- Malheureusement, la démo n'a pas pu avoir lieu.

-3 c)- NC de l'objet le plus sale possible!

-4- La location.

-5- La commande et la relance.

- a) La commande.
- b) La relance.
- c) Le paiement.
- d) Déroulement de la prestation.
- e) L'offre pour une commande programme.

- 6- L'après vente.
- 7- Après la vente...la vente continue.
- 8- La cascade des profits.
- 9- L'entretien commercial d'un secteur.
- 10- **LNC et ses distributeurs : le partage des rôles.**
- 11- **LNC et ses distributeurs : le partage des profits.**

Conclusion.

- 1- La balle est dans votre camp : devenez un excellent vendeur!
- 2- Vous ne pouvez pas échouer...
- 3- Le Pari de PASCAL.
- 4- Travaillez votre formation et réussissez.
Roadmap

F) Annexes

Les applications du NC.

Les secrets de présentation de Steve JOBS

Survol de la concurrence