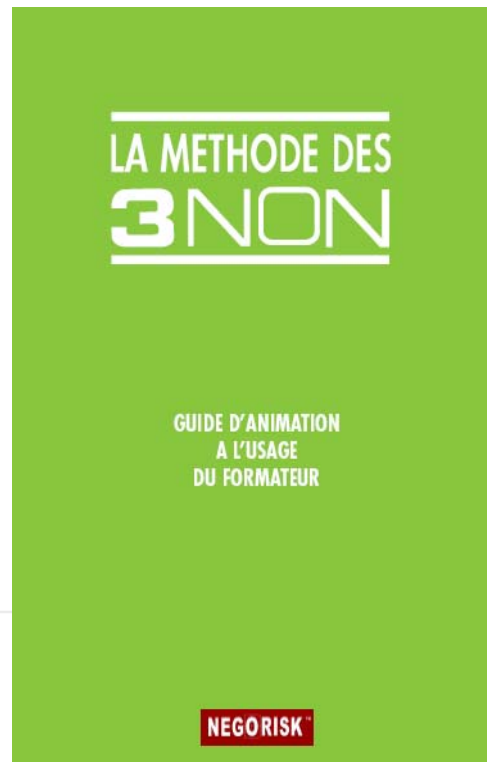


# Une méthode de formation pour École de Vente interne



**Vous souhaitez créer  
VOTRE PROPRE ÉCOLE DE VENTE**

**LA METHODE DES  
3NON**

**répond à votre attente sur trois points fondamentaux :**

- DISPOSER D'UNE MÉTHODE DE FORMATION A LA VENTE PERSONNALISÉE ET PÉRENNE**
- INTÉGRER L'ENCADREMENT DIRECT DANS SON PROCESSUS**
- EN FAIRE LE CURSUS D'INTÉGRATION SYSTÉMATIQUE DE TOUT NOUVEL ENTRANT ET DE SUIVI DE SON ÉVOLUTION PROFESSIONNELLE**

## Objectif :

Disposer d'une véritable école de vente qui soit une référence sur son marché, par la mise en place d'une démarche de professionnalisme où la formation et l'entraînement permanent deviennent gages d'excellence et de performances accrues.

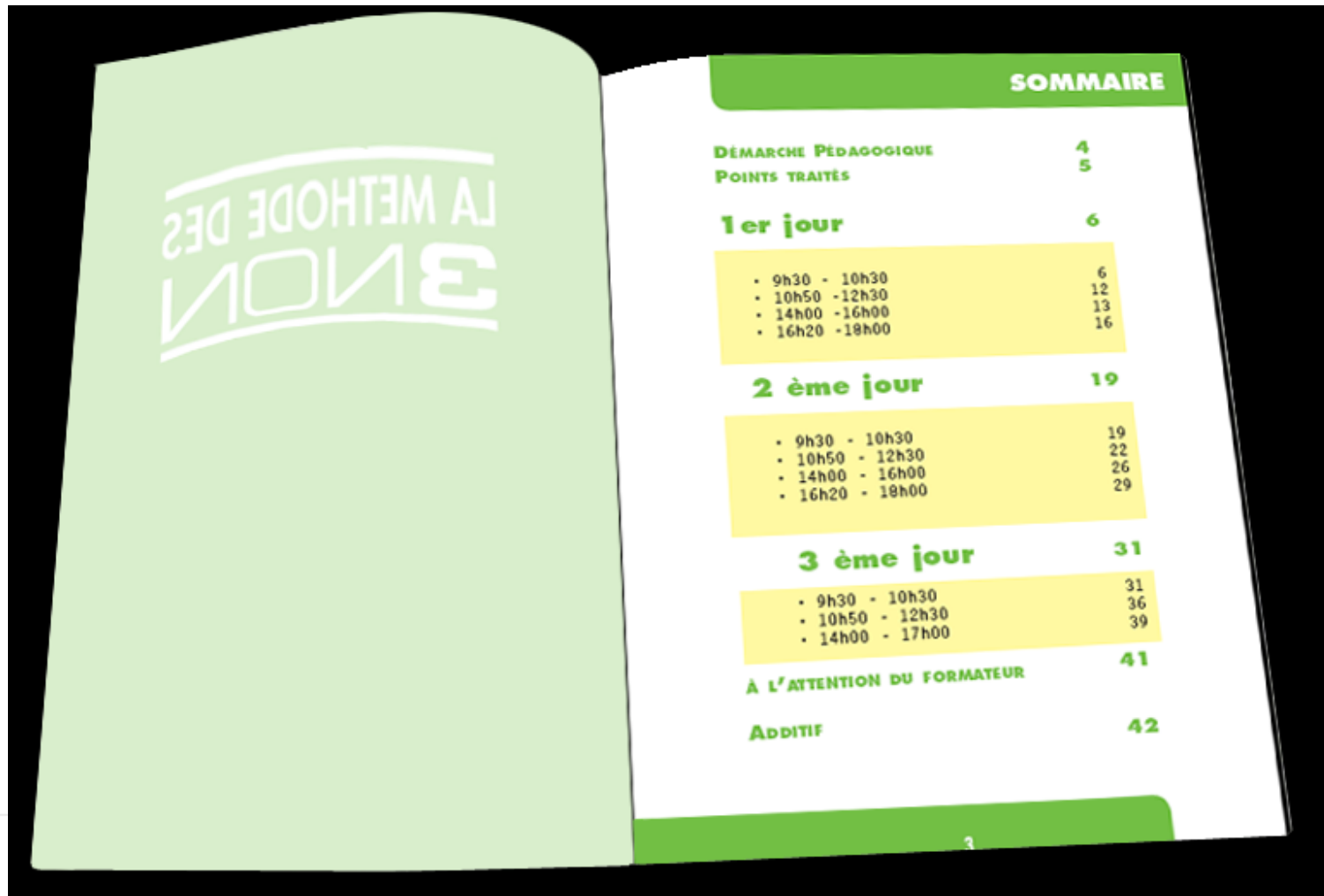
- *Il ne s'agit plus de formations uniquement «correctives» ou «coup de poing», mais bien d'une démarche d'évolution personnelle ainsi que d'un réel suivi des performances de chacun.*

## Les objectifs

- **Mettre en place des formations adaptées aux besoins de l'entreprise et de son marché.**
- **Apporter aux commerciaux des méthodes propres à leur faire acquérir des réflexes clés pour mieux répondre à leurs tâches clés.**
- **Organiser un véritable suivi de validation des acquis**
- **Apporter des outils de vente et de suivi**

⇒ **DISPOSER D'UN PROCESS GLOBAL DE FORMATION COMMERCIALE.**

# LE GUIDE PÉDAGOGIQUE ET LES OUTILS



## DEMARCHE PEDAGOGIQUE

“ LA MÉTHODE DES 3 NON ” est une méthode de formation et de perfectionnement à la vente, fondée sur le principe d'une pédagogie progressive prenant appui sur l'approfondissement systématique des cinq phases d'un entretien de vente :

- 1: PRISE DE CONTACT
- 2: DECOUVERTE
- 3: ARGUMENTAIRE
- 4: TRAITEMENT DES OBJECTIONS
- 5: CONCLUSION

Elle est organisée sur la base de trois jours au cours desquels le stagiaire apprend à surmonter les trois sortes d'opposition qu'il peut rencontrer selon qu'il parle trop et ne sait pas écouter, ou bien qu'il connaît insuffisamment son produit et qu'il ne sait pas mettre en avant les arguments les plus percutants, ou encore qu'il se révèle incapable de contrer certaines objections qui lui sont faites.

### Avertissement :

L'efficacité pédagogique de cette méthode vaut par le strict respect de son déroulement, dans les questions posées, ainsi que dans le timing indiqué.

Ce guide précise à chaque fois à l'animateur les phases de l'entretien concernées, ainsi que les objectifs à atteindre à travers les diverses questions et exercices.

Il comprend trois rubriques

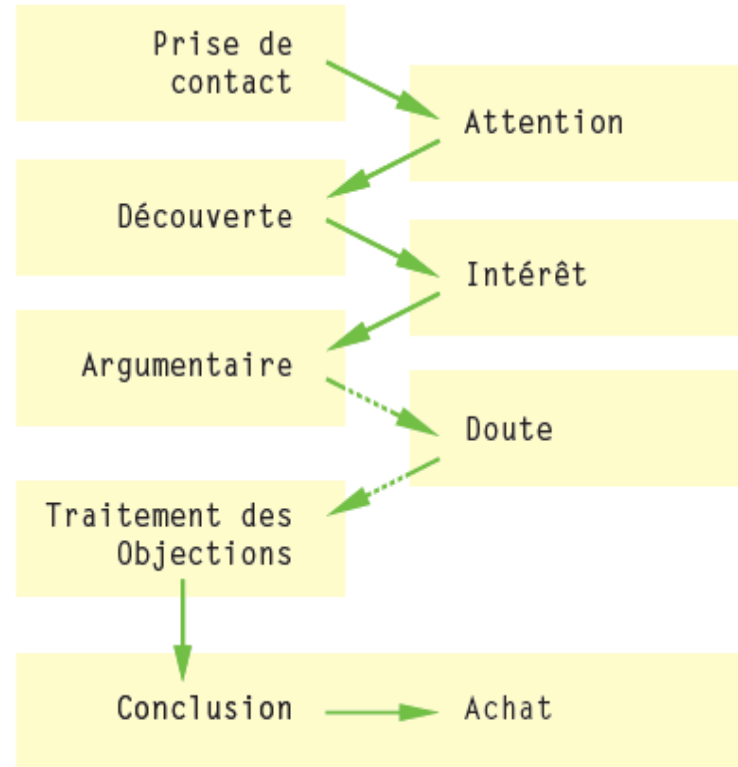
- 1: Les questions à poser et exercices à faire faire.
- 2: Les réponses et exposés techniques à apporter.
- 3: Les recommandations et divers commentaires sur la pédagogie à suivre et les réflexes à faire acquérir.

Niveau d'entrée : Avoir fait la formation d'intégration siège.

## PROCESSUS D'UN ENTRETIEN DE VENTE

VENDEUR

ACHETEUR



ENTRETIEN DE VENTE

CS : \_\_\_\_\_  
 Magasin : \_\_\_\_\_  
 Date du RV : \_\_\_\_\_  
 Durée du RV : \_\_\_\_\_

A. LA PRISE DE CONTACT	-	+	ACTIONS
- Fait une bonne impression, véhicule une image dynamique de l'entreprise			
- Sait se présenter			
- Sait mettre à l'aise			
- Sait faire preuve d'empathie			
- Sait créer l'attention de l'acheteur			
- Annonce l'objet de sa visite			
<b>B. LA DECOUVERTE</b>			
- Utilise la technique de l'entonnoir			
- Exploite la découverte au cours de l'entretien			
- Evite les commentaires inutiles			
- Sait créer l'intérêt			
- Sait écouter son interlocuteur			
- Identifie le besoin prioritaire			
<b>C. L'ARGUMENTAIRE</b>			
- Expose le produit de façon claire			
- Met en avant des points essentiels			
- Ne développe pas inutilement des points de détail			
- Met l'intérêt du client en avant			
- Confirme les besoins de l'acheteur			
- Confirme les avantages en fonction des besoins			
- Formule la conclusion sous forme de proposition directe			
- Remet le plan de vente			
- Fait preuve d'intime conviction			
- Utilise les supports en appui (chevalet/arqu)			
<b>C. TRAITEMENT DES OBJECTIONS</b>			
- Sait traiter les objections			
- Connaît les différentes techniques			
- Sait poser la question de contrôle			
- Utilise l'objection en appui			
- La reformulation-déplacement			
- L'analogie			
- Ne se déstabilise pas face à une objection			
- Utilise la reformulation pour répondre aux objections			
<b>D. LA CONCLUSION</b>			
- Concrétise sa préparation par l'atteinte de son objectif initial			
- présente le plan de vente			
- Aide le client à se décider			
- A la volonté de conclure			
- Conclut différemment en fonction de la personnalité et du comportement de son interlocuteur			
- Précise à son client les accords obtenus			
- Prend rendez-vous pour la prochaine visite			
- Ne revient pas sur ce qui a été conclu			

Une grille  
de coach  
terrain

## Un suivi de validation des acquis

Niveau d'entrée	Contenu dispensé et exercices	Niveau de Sortie
Nouvel entrant	Stage intégration	Connaissance du marché de la GMS
Stage d'intégration	Module 1. Méthode des 3 NON	Sait argumenter ses produits
Techniques argumentation	Module 2. Méthode des 3 NON	Maitrise argumentation-découverte-objections
.....		



# LA METHODE DES **3NON**

a été conçue de façon à pouvoir être poursuivie par une formation à la négociation commerciale.

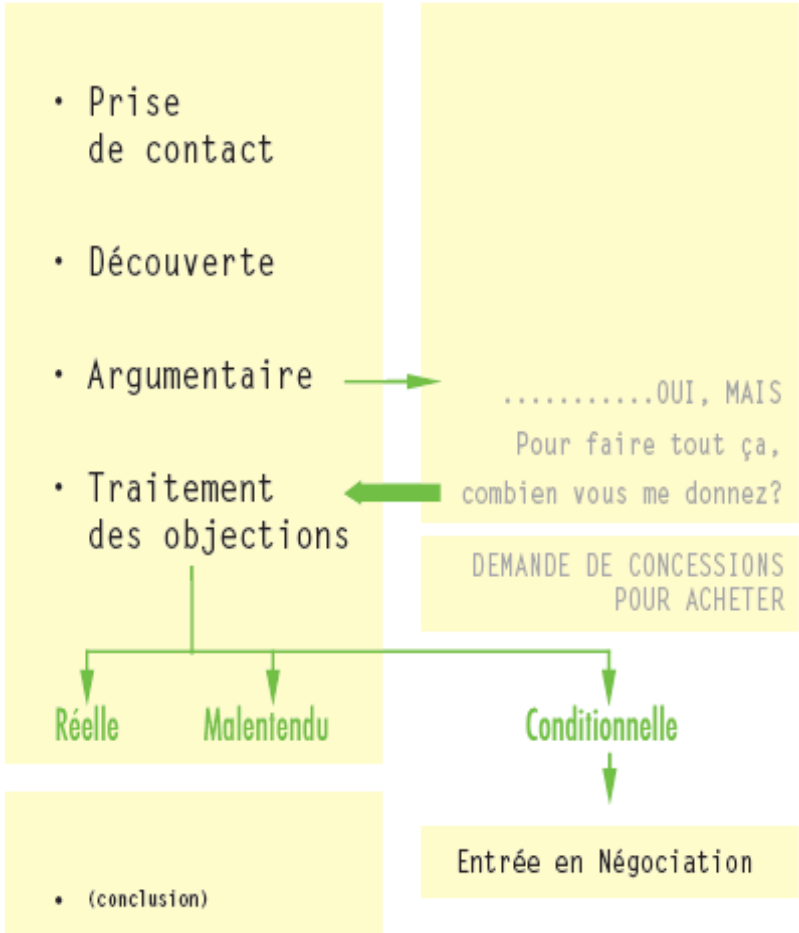
VENTE



NÉGOCIATION



# PASSAGE D'UNE VENTE A UNE NEGOCIATION



## La mise en place d'un processus global de formation commerciale

**Un processus d'intégration,  
de formation et de suivi**

**Les mêmes critères  
d'évaluation pour tous**

**Un même langage  
vis-à-vis des clients**



## Une méthode s'adapte à des circuits de vente distincts

- **La Méthode des 3 Non peut être ajustée et déclinée selon qu'elle est destinée à :**
  - - La vente à des particuliers
  - - La vente à des professionnels (C.H.R, utilisateurs industriels, franchisés)
  - - la vente en grande distribution

Acquisition des droits d'utilisation de

**LA METHODE DES  
3NON**

**24.000€H.T**

- La formation du formateur  
+
- l'ajustement de la méthode  
à votre entreprise et à vos marques

**compris**

**Pour toutes informations complémentaires :**

**NEGORISK**

**203, rue Alésia. 75014 Paris**

**0033-(0)1-45-43-77-12**

**0033-(0)6-07-42-18-34**

**[www.negorisk.com](http://www.negorisk.com)**

**[negorisk@gmail.com](mailto:negorisk@gmail.com)**