

VENDRE

PLUS, MIEUX ET FACILEMENT AUX

SENIORS (55+)

FORMATION

Avec **FREDERIC SERRIERE**



Inter | Intra ou sur-mesure | Formation Personnalisée Avec le STS PERSUASION SYSTEM

Cette formation a pour objectif de renforcer votre connaissance approfondie du marché des Seniors, vous permettant ainsi de maximiser vos ventes. Nous vous guiderons dans le développement d'une aisance accrue dans la vente aux Seniors tout en vous fournissant des outils spécifiques et concrets pour optimiser vos performances.

OBJECTIFS GLOBAUX

- Optimiser sa compréhension des Seniors afin de décupler ses performances commerciales.
- Cultiver une aisance accrue dans le processus de vente, favorisant des interactions plus fluides et efficaces avec la clientèle Senior.
- Acquérir une maîtrise avancée des outils comportementalistes pour anticiper les besoins et motivations spécifiques des Seniors.
- Valoriser une approche éthique et responsable dans chaque interaction commerciale avec la clientèle Senior, renforçant ainsi la confiance et la fidélité.

LE STS PERSUASION SYSTEM (SELLING TO SENIORS)

- Le **STS Persuasion System** (Selling To Seniors) est une approche commerciale pour mieux vendre aux Seniors, développée depuis 15 ans et basée sur le Marketing des Seniors, la Psychologie sociale et comportementale et le Coaching.
- **Forces** : forte hausse des ventes, compatible avec les autres méthodes, applicable même sans avoir la fibre commerciale et respectueuse des Seniors.
- **Apports** : amélioration de sa stratégie commerciale, sa communication, ses documents commerciaux, ses échanges (notamment en face à face) avec les Seniors.
- **+ 950 commerciaux** formés dans des secteurs variés : banque & assurance, téléassistance, aménagement du domicile, loisirs et tourisme, services à la personne, etc.

PROFIL DU FORMATEUR : FREDERIC SERRIERE



Consultant-pionnier sur le Marché des Seniors depuis 1998. Accompagnement de centaines de projets depuis les startup aux grands groupes : www.FredericSerriere.com

- . Fondateur d'Age Economy, Cercle / Réseau d'affaires pour les Décideurs (www.AgeEconomy.org)
- . animateur / Interviewer de l'émission Le Grand Entretien (www.youtube.com/fredericserriere)
- . Fondateur de l'agence GlobalAgingConsulting (www.SilverEcoStrategic.com)
- . Psychothérapeute (temps partiel)

PROGRAMME (POUVANT ETRE AJUSTE)

IMPORTANTANCE DE L'ÉTHIQUE

- . Protection contre les abus et la fraude
- . Une question juridique

SENIORS

- . Les différentes identités
- . Les principaux moments et étapes de vie après 55 ans
- . Les facteurs influençant les achats
- . Les principales segmentations utilisées
- . Sa propre segmentation

SPÉCIFICITÉ DES PRODUITS ET SERVICES SILVERECO

- . Gérer l'urgence des décisions
- . Gérer le déni et la procrastination
- . L'influence de l'environnement (famille, etc.)

EFFETS DU VIEILLISSEMENT / LA PRISE DE DÉCISION

- . Comprendre la prise de décision
- . Comprendre les effets du vieillissement et l'expérience
- . Comprendre et utiliser l'âge subjectif

COACHING

Partie de coaching en live avec les participants à base d'exercices pratiques pour être (plus) à l'aise dans la vente

- . Être à l'aise des personnes plus âgées
- . Développer le bon Mindset
- . Utiliser des outils de coaching pour préparer à une vente

LE MARKETING DES SENIORS POUR LA VENTE

- . Les générations
- . Les différentes matrices
- . Aborder les sujets anxio-gènes
- . L'importance de la rhétorique

CLÉS DE BASE DE LA VENTE AUX SENIORS

- . Qualifier le prospect
- . Établir une relation de confiance
- . Gérer les émotions
- . Réassurer et laisser la liberté de choix
- . Exercices de mise en pratique

VENDRE AVEC LES VALEURS

- . Reconnaître et hiérarchiser des valeurs d'un achat
- . Présenter son service - produit / aux valeurs les + importantes
- . Exercices de mise en pratique

LES CLÉS DE LA PSYCHOLOGIE COMPORTEMENTALE

- . Utiliser les 8 principaux processus psychologiques
- . Utiliser d'autres outils issus de la psychologie et du coaching
- . Le story telling pour son offre et répondre aux objections
- . Exercices de mise en pratique

COMPETENCES VISEES

- **Éthique professionnelle** : Maîtriser les principes éthiques de la vente aux seniors, en étant respectueux
- **Connaissance des seniors** : Acquérir une compréhension approfondie des différents profils et étapes
- Compréhension des effets du vieillissement sur la prise de décision.
- **Aisance relationnelle** : Développer une aisance dans la vente en général, ainsi qu'avec des personnes plus aisées, expérimentées et âgées.
- **Vente axée sur les valeurs** : Maîtriser l'utilisation des valeurs dans le processus de vente. Comprendre la hiérarchie des valeurs des seniors et savoir présenter son produit ou service.

CIBLES

- Commerciaux, responsables commerciaux, responsables marketing, entrepreneurs de la Silver économie et plus généralement les salariés aux contacts des Seniors.

Découvrez les dates 2024
Echangez avec le formateur
Personnalisez la formation à vos spécificités
Développez votre propre stratégie de vente

0950020394
denis.janin@fredericserriere.com

Formation avec **EDIAD** SE FORMER A DE LA VENTE **Qualiopi** PROCESSUS CERTIFIÉ

MODALITES EVALUATION DES COMPETENCES

- Positionnement – Évaluation des compétences visées par questionnaire final

MODALITES EVALUATION DE LA FORMATION

- Questionnaire de satisfaction à chaud par le stagiaire – Attestation finale de validation de compétences

MODALITES EVALUATION DE LA FORMATION

- Actives et expérientielles – Apports théoriques – Mise en situation
- Positionnement initial : en amont de la formation, chaque participant remplira un questionnaire portant sur ses connaissances et compétences de la vente

3 FORMATS POSSIBLES

■ Formation Inter

- . Lieu : Paris ou Distanciel
- . 1 jour
- . 6 dates en 2024 (nous contacter)
- . Groupe de 10 participants maximum
- . Horaires : 9h / 17h30
- . A partir de 850 euros ht

■ Formation intra ou sur-mesure

- . Lieu : dans vos locaux
- . Date : en fonction de vos souhaits et de la disponibilité du formateur
- . Groupe de 14 participants maximum
- . Horaires : 9h / 17h30
- . Coût : nous contacter

■ Formation personnalisée

- . Le formateur recentre le programme sur vos priorités
- . Organisation en fonction de vos souhaits et de la disponibilité du formateur,
- . Modalités financières et pédagogiques définies sur mesure, selon les besoins et objectifs identifiés

EN PLUS DE LA FORMATION

- Le cabinet de conseil stratégique, SilverEco Strategic, dédié au marché des Seniors excelle dans l'élaboration de stratégies commerciales sur mesure, offrant une approche globale, allant de la conception jusqu'à la définition précise des argumentaires commerciaux correspondant à vos besoins spécifiques.

FINANCEMENT

- Formations éligibles aux financements OPCO, selon les fonds disponibles. Organisme de formation certifié QUALIOPi

Découvrez les dates 2024
Echangez avec le formateur
Personnalisez la formation à vos spécificités
Développez votre propre stratégie de vente

0950020394
denis.janin@fredericserriere.com

Formation avec **EDIAD** **Qualiopi**

