VENDRE

PLUS, MIEUX ET FACILEMENT AUX

SENIORS (55+)

FORMATION
Avec **FREDERIC SERRIERE**

Inter | Intra ou sur-mesure | Formation Personnalisée | Avec le STS PERSUATION 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 PERSUATION 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 Cognitive, les Neuroscience 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)

Objectifs & Cadre de la Formation
Objectifs pédagogiques et commerciaux
Approche éthique et respectueuse des Seniors
Principes fondateurs du STS Persuasion System

Comprendre le Client Senior
Les différentes identités sociales et familiales des Seniors
Générations, habitudes et âge subjectif
Les 4 grands profils de prévention : Initiés, Procrastinateurs, NonConscients, Réfractaires
Les moments de bascule dans la décision d'achat

Effets du vieillissement sur la prise de décision
Vieillissement cognitif : mémoire, traitement de l'information, stress
Impact émotionnel et sensoriel
Simplification des messages et reformulations efficaces
Biais cognitifs et traitement de l'information par les seniors

Coaching du vendeur : posture, mindset et confiance
Se sentir à l'aise avec les Seniors
Développer un mindset de performance éthique
Exercices d'auto-analyse et de projection positive
Techniques : ancrage, respiration, visualisation

Processus de vente émotionnel
Le déclenchement émotionnel avant la rationalisation
Le rôle du langage émotionnel vs. langage rationnel

Techniques d'écoute profonde et de compréhension client
Parler en persona
Détecter les valeurs, croyances, émotions
Techniques d'écoute active, de reformulation et de validation
Éviter les maladresses émotionnelles (culpabilisation, colère, pitié)

Vendre avec les valeurs
Définir et hiérarchiser les valeurs d'achat
Adapter son discours et son produit aux valeurs dominantes
Exercices pratiques : reformulation, présentation par les valeurs

Les "Lois" pour Convaincre
Les Processus
Outils Linguitiques

Les Techniques : Objections, résistances et traitement avancé
Accepter, comprendre et reformuler une objection
Techniques de recadrage : sens / contexte
Storytelling pour répondre aux résistances

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 2024/2025
Echangez avec le formateur
Personnalisez la formation à vos spécificités
Développez votre propre stratégie

0950020394
denis.janin@fredericserriere.com

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 disponilité 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 disponilité 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 2024/2025
Echangez avec le formateur
Personnalisez la formation à vos spécificités
Développez votre propre stratégie

0950020394
denis.janin@fredericserriere.com