



Le MCAV* : technique de vente éthique, efficace et agile !

Durée **2 jours** - 13H - (6H30 par jour) en présentiel

Intervenante : Hélène EXBRAYAT

Prix : **sur devis** - en INTER et INTRA

Le MCAV* : **Marketing Créatique Appliqué à la Vente** est une méthode de vente éthique, fondée il y a 25 ans et qui a fait ses preuves en termes d'efficacité en transformation comme en fidélisation dans la relation client.

Créée par Georges Krycève et Michel Desmarets, elle s'appuie sur une méthodologie d'approche comportementale basée sur **la motivation d'achat** des clients. Elle s'articule autour d'une méthode structurée en **5 étapes** du process de vente : 1) découverte du profil (questionnement) - 2) argumentation (produit/service) - 3) réponse aux objections - 4) conclusion et 5) fidélisation.

Le MCAV est une technique de vente basée sur **l'anticipation des insatisfactions propre à chaque profil client**; sa méthodologie rigoureuse en fait un outil de négociation commerciale puissant, logique et fluide. Il fonctionne pour tout type de ventes : simples, complexes et par étapes.

Enfin, le MCAV s'attache à créer une satisfaction la plus durable possible grâce à **l'adaptation permanente des commerciaux au profil comportemental** de leur client.

On parle de cette méthode comme d'une technique de vente qui « **fait de la relation humaine le moteur de la relation commerciale** ». Elle est donc en phase avec les **valeurs de la RSE**.

Pour toute question sur la formation, c'est [ici](#) !

Objectifs

- S'approprier la démarche MCAV
- Comprendre les principes, enjeux et les leviers de réussite.
- Savoir répondre aux objections et aux insatisfactions (pendant et après la vente)
- Fidéliser son client selon son profil MCAV

Les + de la formation

- Travailler sur ses propres problématiques et clients
- Nombreux jeux de rôle et mise en situations client/ prestataire pour s'approprier concrètement la méthode

Public

- Commerciaux
- Directeurs grands comptes
- Responsables comptes clés, KAM

Programme

Jour 1 : Fondamentaux et Phase de découverte du profil client

1. Les fondamentaux du MCAV

- La notion de motivation d'achat et de besoin dominant
- Les 5 attracteurs comportementaux qui définissent nos comportements d'achat
- Les 7 profils

Cas pratique: Jeu de découverte des 7 profils

2. Le questionnement : découvrir le profil comportemental de son/ses clients

- Les différents types de questions
- Méthode de découverte : le C.U.I
- Approfondissement des 7 types de profils (motivations d'achat)
- Approfondissement des 7 niveaux de motivations d'achat

Cas pratique : rédaction de ses questions en mode C.U.I

3. Jeu de rôle par équipe : phase de questionnement

- Par équipe de 2 : client/ vendeur
- Sur son marché
- Avec un profil dédié

SequoiaVox Conseil

En partenariat avec l'organisme de formation ACDE - référencé Datadock

43 rue Camille Desmoulins

92130 Issy-les-Moulineaux

<https://www.sequoiavox.com>

N° Siret : 43262634900026

<https://www.acde-conseil.com/>

Organisme de formation enregistré sous le numéro : 11 92 15 32 792

Jour 2 : les 4 phases suivantes

Argumentation, Objections, Conclusion, Fidélisation

| | |
|---|--|
| <p>4. La phase d'argumentation</p> <ul style="list-style-type: none">- Définition/ concept- Méthode C.A.B/ B.A.C- Approfondissement des 3 phases <p>Cas pratique : <i>Jeu de rôle client/vendeur</i></p> | <p>5. La réponse aux objections</p> <ul style="list-style-type: none">- Définition / concept- Méthode : Aïkido relationnel <p>Cas pratique : <i>Jeu de rôle client/vendeur</i></p> |
| <p>6. La conclusion et l'insatisfaction</p> <ul style="list-style-type: none">- Définitions / concepts- Méthodes : Double Oui- Types d'insatisfactions- Anticipation- Réponses aux insatisfactions- <p>Cas pratique : <i>les insatisfactions propres à chaque profil -</i></p> | <p>7. Politique de fidélisation</p> <ul style="list-style-type: none">- Méthodes par profil- Changement/ évolution du profil client dans la relation commerciale <p>Cas pratique : <i>Dresser son plan d'actions de fidélisation (selon son profil)</i></p> |

SequoiaVox Conseil

En partenariat avec l'organisme de formation ACDE - référencé Datadock

43 rue Camille Desmoulins

92130 Issy-les-Moulineaux

<https://www.sequoiavox.com>

N° Siret : 43262634900026

<https://www.acde-conseil.com/>

Organisme de formation enregistré sous le numéro : 11 92 15 32 792



Lieux

- Paris - Lyon - Bordeaux et toutes autres villes de province.
- Nous avons à notre disposition des salles dédiées sur tout le territoire.

Outils pédagogiques

- Formation opérationnelle, active et participative, alternant apports académiques en présentiel, exercices et cas pratiques, jeux de rôles et ateliers
- Support de formation dématérialisé
- Fiches documentaires
- Evaluation des acquis : Quizz / travail individuel et d'équipes
- Retours d'expériences et amélioration des pratiques

Recueil des avis des stagiaires

- Questionnaire de satisfaction
- Bilan oral de fin de formation
- Par mail : helene@sequoiavox.com
- Sur notre site Internet : <https://www.sequoiavox.com>
- Sur ma page LinkedIn : <https://www.linkedin.com/in/helene-exbrayat-aa16a0a/>

SequoiaVox Conseil

En partenariat avec l'organisme de formation ACDE - référencé Datadock

43 rue Camille Desmoulins

92130 Issy-les-Moulineaux

<https://www.sequoiavox.com>

N° Siret : 43262634900026

<https://www.acde-conseil.com/>

Organisme de formation enregistré sous le numéro : 11 92 15 32 792