

## Pourquoi un nouveau PSS<sup>®</sup> ?

### Pourquoi cette nouvelle version ?

Les recherches récentes menées par AchieveGlobal ont révélé des tendances générales auxquelles sont confrontés tous les marchés. Ce sont ces recherches qui nous ont amenés à faire évoluer le programme PSS<sup>®</sup>.

Ces tendances sont les suivantes :

- Si la Vente Consultative est un concept accepté par tous, cette approche reste difficile à mettre en oeuvre.
- C'est en établissant des liens de partenariat avec leurs clients que les vendeurs se différencient de leurs concurrents et évitent la banalisation de leur offre.
- Il est de plus en plus difficile d'obtenir des entretiens avec les clients et il est nécessaire de maîtriser la progression dans le cycle de vente.
- La concurrence provoque l'indifférence des clients et les objections sur le prix.

Par ailleurs, l'évolution des comportements des adultes en formation, les commentaires des participants, de leurs managers et de nos animateurs font ressortir de nouvelles attentes en matière d'approche pédagogique :

- Les formations doivent être connectées à l'environnement des participants, qui ont le désir d'appliquer rapidement les techniques à leurs propres situations.
- L'évolution des médias et des modes d'accès à l'information provoque une moindre appétence à la lecture, et une plus grande difficulté à maintenir l'attention.
- En revanche les adultes apprécient de plus en plus l'apprentissage par l'expérience, ainsi que la variété et le dynamisme d'activités interactives : jeux de rôles, illustration vidéo,....
- Les jeux de rôles possèdent une grande valeur aux yeux des participants

### Les principales modifications :

Ces remarques ont été prises en compte pour concevoir la nouvelle version du programme.

La principale évolution est la méthode pédagogique : le processus d'acquisition de connaissances et de mise en pratique construit étape par étape s'enrichit d'une « découverte guidée » qui donne au participant plus d'opportunités de se référer à son propre vécu et se faire une idée par lui-même.

### La méthode pédagogique :

- Plus d'exercices permettant la mise en pratique des techniques dans l'environnement propre des participants.
- Plus d'activités de découverte et moins de lecture.
- De nombreux éléments visuels pour varier les styles d'apprentissage.
- Une vidéo totalement nouvelle.

### Le contenu et les outils :

- Les techniques relationnelles sont traitées en tant que telles de façon à en approfondir la maîtrise.
- Les techniques permettant de faire face à l'indifférence du client sont traitées de façon plus systémique et approfondie.
- Un document de préparation d'entretien est intégré, de façon mettre l'accent sur l'importance de cette phase préalable.