

STS Decision Selling[®]

La méthode de vente qui rend les **décisions**
seniors plus **simples**, plus **rassurantes**
et plus **activables**



Parce qu'une offre senior utile ne suffit
pas toujours : elle doit devenir **décidable**.

Pourquoi les prospects seniors ne **décident** pas toujours

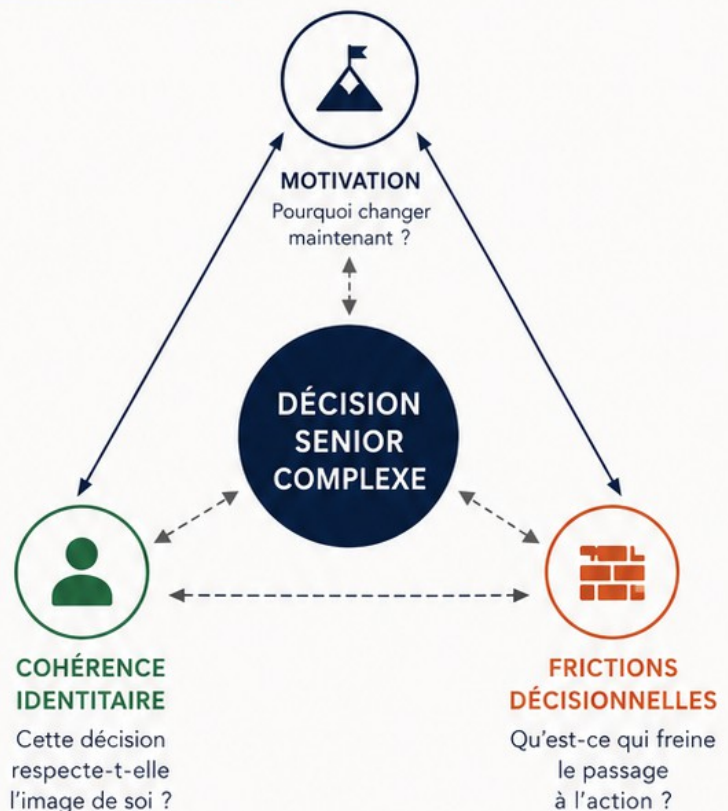
Le problème n'est pas toujours l'offre.
C'est souvent la décision.

Dans les marchés seniors, un prospect peut **comprendre** l'offre, en percevoir l'**utilité**, apprécier la **qualité** du service... et pourtant **reporter** sa décision.

Ce blocage ne vient pas toujours d'un manque d'information, d'un prix trop élevé ou d'une offre mal présentée. Il vient souvent de ce que la décision engage pour la personne : son **autonomie**, son **image de soi**, sa **liberté**, son **rapport au vieillissement**, la **place de ses proches** et la **peur de renoncer** à une partie de sa vie actuelle.

Avant de chercher à convaincre davantage, il faut donc comprendre ce qui rend la décision **acceptable**, **rassurante** et **activable**.

Le modèle STS Decision Selling® analyse cette décision à travers trois forces : la **motivation**, la **cohérence identitaire** et les **frictions décisionnelles**.



Objectif : transformer l'intérêt en décision sans augmenter la pression commerciale.

Des ateliers opérationnels pour transformer les situations terrain

Les ateliers STS Decision Selling® ne sont pas conçus comme une formation commerciale descendante. Ils partent des situations réelles des équipes pour améliorer leur manière d'accompagner la décision.

À partir de cas concrets, de simulations d'entretien, d'analyses d'objections et d'échanges sur les pratiques terrain, les participants travaillent sur les moments clés de la relation avec le prospect.



1. Découverte des motivations

Identifier ce qui rend le changement souhaitable aujourd'hui.



2. Objections sensibles

Comprendre ce que l'objection protège réellement.



3. Rôle des proches

Mieux accompagner la décision familiale sans tension.



4. Posture commerciale

Écouter avant de présenter, rassurer sans infantiliser.



5. Visite / entretien

Structurer les échanges autour des vrais critères de décision.



6. Projection

Aider le prospect à se représenter une vie future acceptable et désirable.



Les ateliers partent des **situations réelles** des équipes pour améliorer leur manière d'**accompagner la décision**.



Une pédagogie **active**, **concrète** et directement **applicable**.

AMÉLIORER LA CONVERSION SANS AUGMENTER LA PRESSION COMMERCIALE

STS Decision Selling® aide les équipes à créer plus de confiance, mieux comprendre les freins réels et accompagner plus efficacement le passage à la décision.



POUR LES ÉQUIPES COMMERCIALES



Découverte plus fine des motivations
Identifier ce qui motive réellement le changement.



Objections mieux comprises
Comprendre ce que l'objection protège avant d'y répondre.



Posture plus juste
Rassurer sans infantiliser, écouter avant de présenter.



Discours plus personnalisé
Présenter l'offre dans l'ordre des valeurs du prospect.



Plus de confiance commerciale
Être plus à l'aise dans les décisions sensibles.



POUR L'ENTREPRISE



Meilleure conversion
des prospects qualifiés



Moins de décisions reportées



Meilleure transformation
après visite ou rendez-vous



Pratiques commerciales
plus homogènes



Expérience prospect
plus rassurante



Différenciation commerciale
plus forte



STS DECISION SELLING®
AUGMENTE LA CONVERSION EN DIMINUANT LA RÉSISTANCE.

FORMATS POSSIBLES



ATELIER OPÉRATIONNEL
Pour les équipes commerciales, directeurs de résidence, conseillers et responsables relation client.
Format : 1 journée



DIAGNOSTIC STS DE DÉCIDABILITÉ + ATELIER
Pour identifier les freins réels à la décision et adapter l'intervention aux situations terrain.
Format : diagnostic à distance + atelier



ACCOMPAGNEMENT STRATÉGIQUE
Pour retravailler les scripts, argumentaires, parcours de visite, supports commerciaux et relances.
Format : sur mesure

Interventions adaptées aux résidences seniors, téléassistance, adaptation du logement, prévention, services à domicile, assurance, prévoyance et solutions du bien vieillir.

STS | Decision Selling

Depuis plus de 25 ans, Frédéric Serrière accompagne les entreprises sur les marchés seniors et la Silver Économie.

Créateur du modèle STS Decision Selling®, il croise marketing senior, psychologie de la décision, neurosciences appliquées et expérience terrain pour aider les équipes à vendre mieux, avec plus de justesse, de confiance et d'efficacité.



25 ANS
d'expertise sur
les marchés seniors



Marketing senior,
psychologie de la décision
et terrain commercial



Créateur du modèle
STS Decision
Selling®



ÉCHANGEONS SUR VOS ENJEUX DE CONVERSION

Vous souhaitez aider vos équipes à mieux transformer l'intérêt des prospects seniors en décisions concrètes ?



www.modele-sts.com



fserriere@fredericserriere.com



09 50 02 03 94