La vente, une affaire de collaboration

Points forts de la formation :

- Planifier et gérer les activités de la vente
- Rechercher et clarifier le besoin et conclure la vente avec sourire
- Répondre efficacement aux objections
- Intégrer les compétences émotionnelles à la vente
- Rechercher la zone d'inconfort, de tension pour provoquer un engagement concret
- Incorporer la versatilité et les styles sociaux au sein d'une discussion-vente
- Connaître et reconnaître les différents styles de vendeurs et s'en inspirer afin de bien se connaître, s'améliorer, personnaliser son approche et surperformer !

Commentaires entendus :

« La vente est maintenant pour moi une activité positive où j'aide mon client. »

« Wow, maintenant je comprends de quelle manière je peux vendre mes idées à l'interne ! »

« Je viens de comprendre pourquoi avec tel client ça va bien et comment faire pour celui-ci… »

Vous voulez enfin démystifier la vente et sentir que vous apportez réellement de la valeur ajoutée?

Vous désirez enfin connaître et maitriser des techniques de ventes simples et efficaces où tout le monde en ressort gagnants?

Vous recherchez une manière de vous différencier éthiquement pour influencer les gens autour de vous : clients, collègues, patron?

Objectifs d'apprentissage :

- Acquérir une philosophie positive et une meilleure connaissance de soi afin d'influencer positivement
- Maîtriser l'ensemble des techniques et outils visant à améliorer la vente et son environnement
- Savoir mener l'entretien de vente pour augmenter la valeur ajoutée et la fidélisation du client

Formule flexible d'une journée ou deux demi-journées