

Vente

 PRÉREQUIS Aucun	 DURÉE De 2 à 6 jours	 5/5 100% des personnes formées recommandent la formation
 PUBLIC Toute personne recherchant l'acquisition de nouvelles opportunités	 ACCESSIBILITÉ Nous adaptons nos services à chacun avec soin	 NIVEAUX Essentiel / Avancé / Expert

OBJECTIFS

- Savoir mener son entretien de vente en B/C, B/B, B/B/C
- Savoir découvrir pour mieux argumenter
- Professionnaliser son activité commerciale et améliorer ses résultats
- Closer sa vente en s'adaptant à son interlocuteur
- Identifier les résistances des clients et y répondre efficacement

Exemples de formation réalisées

- Structurer et professionnaliser ses RDVs de vente.
- L'art du questionnement avec la méthode SPID
- Savoir traiter les objections les plus courantes
- Affiner sa vision commerciale pour adopter les bons réflexes
- Vendre plus, mieux et plus facilement
- Accélérer et perfectionner le processus de vente
- Persuader pour mieux vendre : les clés du succès commercial
- Vendre en créant une relation de valeur avec le client

MODALITÉS



SUIVI DES ÉVALUATIONS

Evaluation à chaud et à froid
Evaluation des compétences
Attestation



MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Mises en situation
Echanges d'expériences
Apports pratiques et théoriques
Présentiel
Support de formation



FORMAT, LIEU

Intra / Inter

FRANCE, BENELUX