



6 STYLES DE VENTE POUR BOOSTER VOTRE EFFICACITÉ COMMERCIALE 1 ou 2 jours

Vous êtes un professionnel de la vente?

Pédagogie

50% apports théoriques
50% mises en application
Une pédagogie participative favorisant la prise de conscience et l'appropriation des techniques d'influence. Avant l'atelier, chaque participant répond à un questionnaire de 45 questions. Ce support permet à chacun de se situer et de s'approprier les concepts, en référence personnalité, et son style de vente.

- Vous désirez continuer à améliorer votre flexibilité comportementale dans la vente
- Vous avez participé à de nombreuses formations vente et vous cherchez à optimiser vos apprentissages
- Vous souhaitez mieux gérer vos comportements face à des situations conflictuelles
- Vous ressentez certaines difficultés avec certains clients
- Vous êtes à la recherche d'un outil puissant vous permettant d'évaluer votre style de vente
- Vous souhaitez booster votre efficacité commerciale
- Quel est votre style de vente:

DIRECT-SPONTANÉ-TECHNIQUE-CONVAINCANT-BIENVEILLANT-RÉFLÉCHI

Avantages

Les méthodes et l'entraînement pratique dont bénéficient les participants seront utiles dans toutes leurs situations professionnelles. Très vite ils ressentiront les effets bénéfiques qui les conduiront vers la spirale du succès et seront outillés pour booster leurs ventes.

Les objectifs de cette formation

- Développer sa palette de styles de vente
- Mieux gérer ses forces et ses pièges dans le processus de vente
- Décoder les motivations psychologiques d'achat de ses clients
- Mieux gérer les clients difficiles
- Fidéliser les clients grâce à une approche personnalisée
- Connaître son style de vente
- Éviter les pièges liés à son style de vente