

Vente efficace

Sortir des méthodes de vente pour vendre mieux et plus !

Objectifs élevés, concurrence exacerbée, tensions renforcées... les relations avec nos clients sont toujours plus complexes. Pourtant, certains semblent créer de la relation et conclure des ventes avec facilité. Ils trouvent même les échanges en face à face agréables. Pourquoi pas vous ? Partez tout de suite à la découverte de leur véritable savoir-faire...

L'art subtil de communiquer simplement

- * Acquérir plus d'agilité pour conduire ses entretiens avec efficacité et légèreté
- * Trouver les meilleurs chemins de coopération et explorer des solutions
- * Oser poser de bonnes questions et se remettre en cause
- * Créer un cercle vertueux entre respect de l'autre, respect de soi et intérêts de l'entreprise

Vous aussi, apprenez à :

- * Identifier les enjeux de votre communication et les transformer en objectif opérationnel
- * Exprimer un objectif avec des mots justes
- * Clarifier ce qui est obscur ou non dit
- * Exposer votre pensée en vous protégeant du retour
- * Combiner analyse et jugement pour décider
- * Faire la différence entre les moyens d'agir et les excuses du refus
- * Conduire vos interventions avec la souplesse du dialogue et la rigueur d'un projet
- * Terminer avec une vue concrète des actions à mener

Cette formation profite particulièrement aux :

- * Jeunes vendeurs
- * Vendeurs plus expérimentés, souhaitant diversifier leur approche

La méthode

- * Un maximum d'exercices, un minimum de concepts

Les points forts

- * Une mise en œuvre immédiate grâce à des exercices tirés de la réalité quotidienne des participants
- * Des formateurs qui illustrent leurs principes en les mettant en œuvre pendant la formation

Les temps forts

- * Un grand niveau de complicité entre les participants et le formateur
- * Du questionnement, de l'implication, du changement dans le rire...