

COOPERER +

MANAGER +

LEADER +

VENDRE+

- Etablir une véritable coopération avec ses clients en prenant en compte la différence
- Grandir et s'épanouir dans la relation commerciale
- Identifier ses freins à la vente pour convaincre tous les styles de client

ENTREPRENDRE +

PRATIQUES +

POTENTIEL +

11 jours pour sécuriser
et développer les ventes
durablement

CONCLURE
2 jours

- Négocier efficacement
- Construire un partenariat durable
- Accompagner son client dans son acte d'achat

CONVAINCRE
2 jours

- Communiquer efficacement les bénéfices de l'offre
- Traiter complètement les objections
- Mener un entretien de vente convaincant

CONNAITRE
2 jours

- Avoir une réelle écoute et questionner avec plus de pertinence
- Connaître plus objectivement son client, ses besoins, ses attentes
- Avoir conscience de ses projections

LE CLIENT
2 jours

- Reconnaître les motivations d'achat
- Découvrir les 3 comportements instinctifs
- Développer ses capacités à mieux satisfaire les attentes client

MODULE I
3 jours

Valoriser la différence des talents
pour Coopérer + Efficacement

