

inAltis

conseil & formation

vente – coaching - marketing – communication – stratégie – management

La vente 100 % service : trucs & astuces pour améliorer ses performances commerciales – le club des 5

Devenez un mentalist de la vente en 2 jours

OBJECTIFS & COMPETENCES :

- augmenter ses résultats en prospection, influence, persuasion, différenciation, négociation, closing, recommandation
- améliorer les performances personnelles par l'acquisition de nouveaux reflexes
- mieux se comprendre et mieux comprendre les différents acheteurs et leurs stratégies
- muscler sa confiance et sa motivation
- augmenter ses capacités en créant une boîte à outils sur mesure

PUBLIC CONCERNE :

Toutes personnes en situation de vente aux particuliers et/ou aux professionnels

METHODES PEDAGOGIQUES :

- Approche théorique
- Mise en situation
- Ecoute audio
- Jeux

DUREE :

2 journées en présentiel avec en option une journée retour d'expérience et/ou accompagnement individuel sur le terrain et/ou en visio/telephone

PREREQUIS :

Aucun prérequis n'est demandé

In Altis révèle votre valeur ajoutée

Château de Bridoré – 37600 Bridoré – France
SARL au capital de 1 500 €uros - Numéro de SIRET : 521 397 09100039
Numéro de TVA intracommunautaire : FR 345213970910
Port : + 33 (0) 6 09 59 74 13

E-mail : pam-inaltisconseil@live.fr Site web : www.inaltisconseil.fr Twitter : [@INALTISCONSEIL](https://twitter.com/INALTISCONSEIL)

Sur la base des exigences de la norme - Référentiel Qualité pour les Acquis Professionnels des Conseils et des Formateurs
Certificat N° P/18/04/04-021 - Activité enregistrée sous le N° 24370454837

TARIF :

Sur demande en fonction du nombre de participants

MODALITES ET DELAI D'ACCES :

Contact téléphonique et proposition de devis. Dates à convenir

CONTACT :

Pierre-Alexandre MOUVEAU

Château de Bridoré

37600 Bridoré

Tel : 06 09 59 74 13

E-mail : pam-inaltisconseil@live.fr

PROGRAMME :

- Maitriser sa communication et son impact
- Prospector : les astuces et les différentes techniques
- La vente : une suite logique d'étapes : de la préparation à la recommandation
- Mieux se connaître et mieux comprendre l'impact de sa communication
- Construire et maîtriser son pitch
- Décrypter et comprendre les personnalités des acheteurs
- Reconnaître le champ lexical et mettre en place une stratégie (isopraxie)
- Définir un champ de questionnement (les besoins exprimés et non exprimés)
- Lister et maîtriser le traitement des objections types
- Bâtir un argumentaire et proposer des solutions en fonction de la personnalité du client (argumentaire profilé)
- Adapter le suivi des clients à leur personnalité
- Travailler les fondamentaux de la communication en situation
- Maîtriser son pitch
- Maitriser les arguments profilés (en fonction de la personnalité de l'acheteur)
- Conclure plus facilement
- Définir un plan d'action de progression

MODALITES D'EVALUATION :

- Questionnaire de satisfaction
- Quizz d'évaluation de l'atteinte des objectifs

FORMATION ACCESSIBLE AUX PERSONNES EN SITUATION DE HANDYCAP

Formation uniquement en intra – Accessibilité des PSH sera vérifié par le client.

In AltIs révèle votre valeur ajoutée

Château de Bridoré – 37600 Bridoré – France

SARL au capital de 1 500 Euros - Numéro de SIRET : 521 397 09100039

Numéro de TVA intracommunautaire : FR 345213970910

Port : + 33 (0) 6 09 59 74 13

E-mail : pam-inaltisconseil@live.fr Site web : www.inaltisconseil.fr Twitter : @INALTISCONSEIL

Sur la base des exigences de la norme - Référentiel Qualité pour les Acquis Professionnels des Conseils et des Formateurs
Certificat N° P/18/04/04-021 - Activité enregistrée sous le N° 24370454837