

DÉPASSEZ VOS OBJECTIFS DE VENTE

Pendant des décennies, le monde de la vente s'est obstiné à pousser dans une dualité au lieu de trouver comment unifier le besoin du client avec un produit ou un service. Ce curriculum vise à promouvoir la compréhension extraordinaire du client pour moderniser l'approche de vente.

Au-delà des actions se trouvent le sens et les sentiments qui nous habitent pendant le processus de vente. L'impact de cette formation est inspirée des meilleures techniques au monde et touche autant au savoir-être qu'au savoir-faire.

TRAINING OBJECTIVES

Bénéfices pour le participant	<ul style="list-style-type: none"> • Meilleure compréhension du paradigme de vente dans le monde actuel. • Comprendre les besoins des clients. • Apprendre à recycler l'adversité. • Travailler en mode "gagnant-gagnant".
Bénéfices pour l'employeur	<ul style="list-style-type: none"> • Augmentation des ventes. • Meilleure gestion du stress • Force de vente motivée • Acceptation des buts et objectifs.

CURRICULUM

Titre	Contenu	Durée
La signification du mot vente	<ul style="list-style-type: none"> ○ Motivation ○ Recycler l'adversité ○ Préparer sa mentalité pour réussir ○ Unité vs dualité. 	Session en direct de 90 minutes.
Devoir	Créer une nouvelle signification.	Devoir individuel (30 min.)
Les ACTIONS	<ul style="list-style-type: none"> • Écouter • Questionner • Reconnaître les besoins et preuve d'empathie. • Fermer les ventes comme un pro. 	Session en direct de 90 minutes.

Devoir	<ul style="list-style-type: none"> • Créer votre plan de questionnement. 	Devoir individuel (30 min.)
Motivation “le sentiment”	<ul style="list-style-type: none"> • Inspirer son Équipe à réussir. 	Session en direct de 90 minutes.
Séminaire de graduation	Réviser les devoirs et reconnaissance.	45 minutes à distance (webinaire).