



Communication, négociation et vente

Cultivez les meilleures pratiques pour dénicher des clients potentiels et les convaincre de faire appel à vos services.

Vente

DURÉE : 20 heures de formation | 28 heures de travail personnel

OBJECTIF : La vente est un art, pour bien des gens, avoir beaucoup d'entregent et une belle personnalité suffisent pour réussir dans le domaine de la vente. Avec le niveau de compétition qui existe aujourd'hui, cela prend beaucoup plus que cela. Il est donc important d'apprendre à utiliser tous les outils possibles pour pouvoir performer. Vous serez donc en mesure d'appliquer diverses stratégies pour bien combler les besoins de vos clients.

CONTENU :

- Réussir le premier contact
- Se préparer efficacement afin d'avoir une entrevue productive
- Présenter efficacement le produit ou service
- Maîtriser l'art de l'écoute
- Identifier les besoins du client en posant les bonnes questions
- Savoir répondre aux objections
- Faire avancer le processus de vente lors de cas complexes
- Conclure la vente

Négociation / prospection

DURÉE : 8 heures de formation | 12 heures de travail personnel

OBJECTIF : L'objectif est d'apprendre comment aborder le preneur de décision. Comment contrer les objections du client. Dans le domaine de la vente, la prospection reste la partie la plus difficile. Il est donc primordial d'apprendre comment trouver votre clientèle, l'aborder et la convaincre de vous rencontrer.

CONTENU :

- Technique et stratégie de prospection
- Prise de rendez-vous
- Comment aborder le preneur de décision

Langage corporel

DURÉE : 10 heures de formation | 14 heures de travail personnel

OBJECTIF : L'objectif est de vous apprendre à lire des signaux corporels simples, repérables en toute situation quotidienne. Cela facilitera la direction que vous devrez prendre lors d'une rencontre client.

CONTENU :

- Origine du langage corporel
- Voir les différents types de signes non verbaux
- Apprendre à développer des réflexes pour repérer les différents signes
- Comment réagir en fonction des signes perçus