

FORMATION EN TECHNIQUES DE VENTE : J'APPRENDS À ME VENDRE ET À VENDRE EN TOUTE SITUATION



Se former chez Co-GuestHouse, c'est la garantie d'accroître vos compétences et votre efficacité ! #formationcontinue

DESTINÉE À:



- > Cadres et commerciaux en entreprise
- > Patrons de TPE/PME
- > Indépendant(e)s
- > Porteurs de projets

OBJECTIFS:

- > Identifiez vos talents cachés de vendeur(se)
- > Mettez-vous dans de bonnes dispositions et conditions pour vendre efficacement tout en restant vous-même
- > Faites face à tous types d'interlocuteurs et situations y compris les plus imprévues

AU PROGRAMME:

Cette formation est composée d'une partie théorique agrémentée de nombreux exemples et de mises en situation ainsi que d'une partie pratique qui s'organise sous forme d'échanges «on the job/road» qui vous permettront de:



Vous mettre en condition pour aimer (vous) vendre



Vous exercer à vous présenter de façon succincte, claire et professionnelle



Vous driller à préparer méthodiquement vos entretiens et les structurer au moment même



Vous faire acquérir les bons réflexes pour découvrir et répondre aux besoins réels du client



Vous outiller pour obtenir des informations, vous armer à répondre aux objections, justifier votre proposition (et votre prix !)



Vous faire comprendre les processus d'achats et les tactiques de votre interlocuteur, tout en adaptant votre discours de façon continue



Vous faire conclure positivement et construire une collaboration durable

PRATICO-PRATIQUE:

FORMATION EN GROUPE DE MAXIMUM 5 PARTICIPANT(E)S :

- > 2 fois ½ journée de théorie, exercices pratiques et mises en situation
- > 8 fois 20 minutes de coaching « on the job/road », avant et/ou après un RDV, pour relire une offre clients ou pour toute autre question. 7j/7, y compris en-dehors des heures de bureau

FORMATION EN INDIVIDUEL: Sur demande

INSCRIPTION: +32 470 71 78 12 ou francois@co-guesthouse.be