



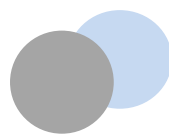
AMELIORER LES TECHNIQUES DE VENTE

Ref. RC001

Les meilleurs vendeurs utilisent des techniques éprouvées qui rivalisent d'efficacité et de pertinence. Les découvrir et se les approprier, c'est ce qui fait l'essentiel de ce programme. **Dans cette formation, trouvez les clés pour devenir un top vendeur !**

- Public :** 1 à 10 personnes. Aucun prérequis.
- Durée :** 2 à 4 jours à raison d'une journée par mois.
- Déroulé :** Analyse de situation. Apprentissage d'outils efficaces. Diagnostics en début et fin de journée. Coaching personnalisé éventuel pour lever les freins à la mise en œuvre des actions et maximiser ainsi les acquis de la formation.
- Le « plus » :** Chaque participant est invité à venir avec une ou des attente(s) spécifique(s) et repart avec un plan d'actions alimenté tout au long de la session. **Exercices de mise situation théâtrale pour favoriser l'expérimentation.**

Une attestation est dispensée aux participants à l'issue des 4 sessions, de manière à valider leur parcours de formation.



Module de base 2 jours

Module de base + perfectionnement 4 jours

Tarifs : individuel, groupe intra ou inter sur devis.

DEROULE DE LA FORMATION

JOUR 1	Module 1	Les techniques de vente appliquées. Echange d'expériences
	Module 2	Faire son propre bilan et notifier les manques
	Module 3	Dessiner un plan d'actions et se fixer des objectifs
JOUR 2	Module 4	Découvrir ses clients autrement et définir un deal gagnant/gagnant
	Module 5	Les outils et techniques des grands vendeurs
	Module 6	Organiser les outils et maîtriser son temps
JOUR 3	Module 7	Identifier les principaux obstacles à la réussite
	Module 8	Gérer ses appréhensions et lever les croyances
	Module 9	Stimuler les facteurs de motivation individuelle
JOUR 4	Module 10	Soigner sa posture de « top vendeur »
	Module 11	Préparation de l'avenir et rédaction d'un plan d'actions

ATTESTATION DE FORMATION

MonCoachAmoi – Une activité de Port Parallèle
Scop/SARL à capital variable – RCS Paris 492 196 209 Code naf 7022 Z
N° d'activité 11 75 42108 75 auprès de la DIRECCTE