

Améliorez votre performance commerciale

La plupart des vendeurs n'ont pas conscience de l'impact de leur comportement sur leurs prospects. Il ne suffit pas d'avoir le meilleur produit pour savoir le vendre. Ecouter le besoin et sortir de son discours technique peut faire la différence

Objectifs pédagogiques :

A la fin de la formation, les participants seront capables de :

- Préparer et mener un entretien commercial avec efficacité
- Renforcer un argumentaire adapté à son client et valoriser les facteurs de différenciation
- Identifier les objections les plus courantes et trouver les moyens de les traiter

Contenu :

- Démystifier la vente
- Adapter mon discours technique
- Prendre conscience de l'impact de ma communication dans la relation commerciale
- Donner des clés pour comprendre les besoins de mon client

Méthode :

Pragmatique et concrète, la formation est constituée de 70 % de mise en application et de pratique, soit à partir de situations exposées par les participants, soit sur la base de cas proposés par l'intervenant. Les stagiaires pourront se présenter devant les autres participants pour recueillir les forces et les axes d'amélioration de leur présentation commerciale

Quelques mots sur le formateur :

Mathias Moreaux a été directeur commercial pendant 15 ans dans l'industrie du diagnostic médical et a créé une agence VAKOM il y a 8 ans. Depuis il accompagne les dirigeants et leurs équipes en stratégie d'entreprise et en formations managériales et commerciales, en coaching et en recrutement.

Exécutif Coach HEC certifié et membre de la fédération EMCC,

Facilitateur Lego Serious Play formé par Centrale Supélec

Certifié OPR (Optimisation du Potentiel Relationnel)

Technicien PNL

Public

Entrepreneurs, artisans, professions libérales, toutes professions en relation commerciale

Date et durée :

Date à définir. Durée de 3 h 30, de 8 h 30 à 12 h ou de 13 h 30 à 17 h.

Tarif :

90 € la ½ journée pour les adhérents et 120 € pour les non adhérents.

Lieu :

A définir. Salle à Vanves, proche d'un métro ou au sein des locaux VAKOM Paris (Montparnasse)

Inscriptions :

Après de Mathias Moreaux : mmoreaux@vakom.fr ou 06 48 26 29 53