

Formation en vente sur mesure selon votre industrie, orientée sur le potentiel humain. Dans chaque rencontre client il y a une vente; le client achète ce que vous lui dites ou vous achetez ce que le client vous dit.

Vous apprendrez les moyens mis à votre disposition pour influencer le décideur à faire un choix en *sa faveur* et non la vôtre.

Apprenez comment démystifier les processus de vente et en faire un jeu. L'écoute active, le langage du corps, les styles sociaux, l'environnement, la perception, le comportement humain seront abordés et vous aideront à développer un réel désir de solutionner les irritants vécus par vos interlocuteurs et faire en sorte de faire une différence dans la vie des gens.

Cessez de vendre..... jouer

Trouvez les irritants et vendez des solutions.

Intéressez-vous à vos clients..... pour VRAI!

Sujets abordés:

- Aptitudes et attitudes
- Préparation d'une rencontre
- La rencontre
- La communication
- Les objections
- Objectifs
- La sollicitation téléphonique
- etc...