

Programme de formation

Valorisez vos prix, vendez mieux

Objectifs de la formation

A l'issue de la formation, vous serez en mesure de :

- ✓ Citer 3 techniques d'argumentation
- ✓ Expliquer l'anti-vente et son impact
- ✓ Comprendre comment créer de l'intérêt
- ✓ Interpréter un entretien de vente
- ✓ Adapter votre pitch en fonction de vos interlocuteurs
- ✓ Savoir construire un argumentaire court, ciblé et efficace

Pré-requis

Aucun pré-requis n'est exigé

Programme

Les fondamentaux d'une prospection réussie

- L'état d'esprit nécessaire à la réussite
- Les 10 clés de la prospection
- Les 7 erreurs de la prospection

La construction d'un texte de prospection

- Les 5 phases d'un texte de prospection
- Analyse de la construction des phases avec exemples concrets

L'atelier Final

- Exercices pratiques et ludiques écrits pour mémoriser et vérifier la compréhension

Intervenant



Romuald Bougé, expert en vente et management

Méthodes pédagogiques

Alternance de théorie et de travaux pratiques, en sous-groupe ou en individuel.

Echanges avec les apprenants sur la base de leur expérience. Le support de la formation est remis aux apprenants.

Modalités d'évaluation

Un autodiagnostic est proposé avant la formation et un test d'évaluation des acquis est réalisé à la fin de la formation. Une attestation de présence est adressée au stagiaire à l'issue de la formation ainsi qu'un questionnaire de satisfaction.

Modalités et délais d'accès

Inscription via notre formulaire d'inscription sur le site : au minimum 5 jours ouvrés avant le démarrage de la session.

En cas de prise en charge par un OPCO : vous devez en faire la demande à votre OPCO un mois avant le démarrage de la session.

 **Jeudi 23 mai 2024**
9h à 12h30

 **3h 30**

 **Classe virtuelle, à distance**
Micro et caméra obligatoires

 **18 personnes maximum**

 **Tous professionnels**

 **Adhérent :**
Inclus
Autres publics :
150 € HT - 180 € TTC



Accessibilité aux personnes en situation de handicap.

Afin de vérifier les possibilités d'accueil, merci de prendre contact avec Dimitri Boyer au 01.53.33.34.85