



OBJECTIFS

- Construire un plan d'entretien structuré et spécifique au client
- Ecouter activement les besoins clients et personnaliser son argumentation
- Capter l'attention de son interlocuteur et le persuader du bien fondé de son offre produits - services.



THÈMES ABORDÉS

- Le phasing du cycle de persuasion et leurs objectifs intermédiaires respectifs
- La préparation des contacts et ses conséquences
- Persuader : les différents outils de questionnement Pull à disposition
- L'écoute active en persuasion conseils & l'investigation des infos - Besoins
- Le diagnostic-client et les notions de forme de questionnement
- Centrage de dialogue & ZPI
- Faire formuler les soucis et les souhaits
- Argumentation personnalisée
- Les objections un faux débat et facilité de traitement
- L'art de la conclusion en vente conseils Pull



MÉTHODE PÉDAGOGIQUE

En présentiel ou à distance via Teams ou Zoom

Formation en présentiel :
 • Supports d'animation ;
 • Un vidéo projecteur avec branchement HDMI ;
 • Paperboard ou un tableau blanc ;
 • Une salle dédiée à la formation-action.

Formation à distance :
 • Une connexion au réseau internet autorisant l'accès au web ;
 • Un ordinateur par apprenant sur lequel l'installation de logiciels est autorisée.

BASIQUES VENTE

① FONDEMENTS VENTE CONSEILS PULL PERSUASION



Pour qui ?

Publics & prérequis : Commerciaux et Managers

TARIFS

- Tarif par participant : 1.190 HT
(hors frais de déplacement, d'hébergement et de restauration)
- Durée : 2 jours Journée +1 Sup 450 HT
- Programmation : A la demande



Pour toute information ou demande de tarification contactez

Julien ROUDOT

06 17 76 17 45

julienroudout1@gmail.com

PRÉ-REQUIS DE LA FORMATION

- Maîtriser l'outil informatique
- Disposer d'une connexion Internet fluide

SUIVI ET EVALUATION

- Feuille d'émargement
- Evaluation des compétences par des ateliers pratiques et mises en situation
- Questionnaire d'évaluation
- Attestation de fin de formation

MODALITES ET PLAN D'ACCES

- Sur demande par téléphone ou mail
- Groupe limité à 10 participants
- Ouverture de la session à partir de 4 inscrits