

## BASIQUES VENTE

### ⑤ **CONVICTION & VENTE CONSEILS OFFENSIVE PUSH**



*Pour qui ?*

Tout commercial souhaitant améliorer ses techniques de conduite d'entretien face à des interlocuteurs peu réceptifs au dialogue en mode opposant ou passif

## 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



## OBJECTIFS

- Prise en comptes des profils clients non coopérants
- Comment susciter l'intérêt auprès d'interlocuteurs récalcitrants ?
- Identifier les clients peu réceptifs au dialogue et adopter une démarche de conviction offensive & conseils
- Gérer les différences de perception et rétablir le dialogue en mode coopérant
- S'appuyer sur la vente offensive pour réaliser des ventes conseils rapides et additionnelles en "vente-liée"
- Développer son assertivité en vente offensive conseils



## THÈMES ABORDÉS

- Structuration de la démarche commerciale indispensable en vente offensive
- Marquer des points auprès du client opposant ou passif sans le brusquer ?
- Les 4 x Questions de vente offensive en mode réflexe
- Vendre c'est plus qu'écouter



## MÉTHODE PÉDAGOGIQUE

- Mises en situation et jeux de rôles
- Cas pratiques
- Test de niveau pré-formation
- Test de niveau post-formation

### *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