

# Les techniques de ventes qui font vendre



Les professionnel(le)s de la vente doivent présenter aux yeux de leurs interlocutrices et interlocuteurs une forte valeur ajoutée par rapport à Internet. Ils doivent être capables de découvrir les besoins de leurs prospects et d'apporter des solutions pertinentes, tout en faisant vivre une expérience aux client(e)s.

## Définition

Les professionnel(le)s de la vente doivent présenter aux yeux de leurs interlocutrices et interlocuteurs une forte valeur ajoutée par rapport à Internet. Ils doivent être capables de découvrir les besoins de leurs prospects et d'apporter des solutions pertinentes, tout en faisant vivre une expérience aux client(e)s.

## Public cible

## Contenu du cours Les techniques de ventes qui font vendre

L'entretien de vente

La dynamique personnelle et interpersonnelle

Fidéliser ses clients

La prospection

## Méthode de travail

La formation sera composée de cas pratiques et de travaux en sous-groupes permettant de faire émerger les points essentiels. Les mises en situation sont interprétées par un comédien professionnel pour être engageantes et au plus proche de la réalité.

Un dossier reprenant les éléments les plus importants sera envoyé aux participants environ 2 semaines après le séminaire.

## Durée et prix

1 jour

Prix: sur demande