

Formation Coffret pour la vente I « Portrait parfait »

Objectifs

- Découvrir les différents types de vendeurs;
- Acquérir des notions pour identifier la personnalité des clients;
- Démystifier les craintes par rapport à la vente;
- Développer des outils performants de gestion des ventes.

Clientèle cible

Cette formation s'adresse aux nouveaux entrepreneurs, aux gestionnaires qui ont de nouveaux défis à relever et à toute personne de l'entreprise impliquée dans le processus de vente, au service à la clientèle ou au développement des affaires.

Durée : 3 heures

Contenu

1. Objectifs de la formation
2. Définition de la vente
3. Profil du vendeur
 - Définition du vendeur
 - Vendeur inné ou acquis
 - Types de vendeurs
 - Capacités mentales du vendeur
 - Obstacles à la vente
 - Préparation du vendeur
4. Exercice 1 : L'auto-évaluation
5. Profil du client
 - Le comportement du client
 - Les types de personnalité
 - Raisons d'une perte
6. 12 règles
7. Actions
 - Fixation des objectifs
8. Conclusion

Méthodologie

- Exposé
- Démo
- Exercices

Autres formations

- Art du réseautage
- Atelier de plan d'affaires à succès « PAS »
- Atelier de plan marketing ciblé « PMC »
- Atelier de planification d'affaires concertée « PAC »
- Coffret pour la vente I : Portrait parfait
- Coffret pour la vente II : Formule bonifiée
- Commercialisation efficace
- Design commercial attrayant
- Diagnostic d'entreprise
- Éthique dans les courriels
- Gestion active
- Gestion financière
- Gestion des ressources humaines
- Gestion du temps
- Management compétent
- Marketing conquérant
- Outils de la gestion
- Présentation efficace et percutante
- Publicité gagnante
- Rédiger méthodiquement et gérer efficacement vos courriels
- Relation clientèle harmonieuse
- Tenue de livres – niveau intermédiaire
- Vision de la gestion

Pour nous rejoindre :

www.planivision.ca

infoaffaires@planivision.ca

Tél : 514-225-3050