

Efficacité commerciale

sur place • 7h

OBJECTIFS

Permettre à chaque participant de déterminer ses axes de progression selon son style personnel de vente.
Equiper chaque commercial de capacités d'adaptation aux différentes typologies clients.

PROGRAMME DE LA FORMATION

- 1 • Votre efficacité commerciale
- 2 • L'application des quatre couleurs à la vente
- 3 • Reconnaître l'énergie des 4 couleurs en action
- 4 • Entrer en contact avec vos clients
- 5 • Le modèle de vente Insights
- 6 • Le profil personnel Insights Discovery - Module «Vente efficace»
- 7 • S'engager dans l'action

Les + de la formation

- Mise en place d'un plan d'actions clairs et efficaces par et pour l'équipe commerciale

La pédagogie

- Une approche stimulante et participative

Pré-requis

- Restitution individuelle ou collective
- Suivre formation Efficacité relationnelle