



VENDEZ HEUREUX POUR VENDRE MIEUX

🕒 2 JOURS (14H)

COMMERCIAL

Prendre conscience de son enveloppe professionnelle et avoir son métier comme source de motivation

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Prendre conscience des qualités de son entreprise
- Savoir être heureux
- Détecter la perception du client dès son arrivée dans le showroom
- Obtenir les clés de la vente additionnelle

PROGRAMME

• Mon entreprise

- o Historique
- o Collaborateurs
- o Vision

• Être heureux

- o Heureux c'est quoi ?
- o Comment être heureux au travail
- o L'impact du bien-être sur notre client

• La situation psychologique du client

- o Les 12 types de clients
- o L'attente du client dès son arrivée
- o L'approche du client

• Les clés de la vente additionnelle

- o Je suis à la place du client
- o Donnez l'envie
- o Transformez votre client en fan !
- o Valorisez vos différences
- o Orientez vous vers le résultat
- o L'apport du non-verbal au service de la vente

POLITIQUE HANDICAP

Nous mettons tout en oeuvre pour favoriser l'accès de nos formations aux personnes en situation de handicap. Afin de valider les modalités d'adaptation nécessaires, Merci de nous contacter préalablement à l'inscription.



PUBLIC

Entreprise commerciale ou de services



PRÉREQUIS

Être en position de collaboration en lien direct ou indirect avec le client



FINANCÉ PAR VOTRE OPCO

PRIX HT

INTER

790 €

INTRA

*Dans votre entreprise
groupe de 12 personnes maximum*

3 250 €

**Sous réserve d'acceptation par votre OPCO*



SUIVI DE L'EXÉCUTION & MODALITÉ D'ÉVALUATION

Feuilles de présence, Questions orales ou écrites (QCM), Mises en situation, Formulaires d'évaluation de la formation



MOYENS & MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- Accueil des stagiaires dans une salle dédiée à la formation
- Documents supports de formation projetés
 - Exposés théoriques
 - Etude de cas concrets
 - Quiz en salle
- Mise à disposition en ligne de documents supports à la suite de la formation

