

**VOUS SOUHAITEZ AUGMENTER
L'EFFICACITÉ DE VOS COMMERCIAUX ?**

LES TECHNIQUES EFFICACES DU COMMERCIAL PERFORMANT

JAWDA ADVISORY

info@jawda-advisory.com

0661 737 037

Objectifs

Au terme de cette formation, les participants seront en mesure d' - de :

- Expliquer les compétences et l'état d'esprit qu'un commercial professionnel doit posséder.
- Identifier, s'adapter et vendre à chaque type d'acheteur.
- Découvrir les besoins des prospects en utilisant une technique de questionnement efficace.
- Mettre en avant leurs produits et surmonter davantage les objections.
- Conclure leurs ventes en toute confiance pour atteindre leurs objectifs de vente.

Audience cible

Cette formation est destinée aux commerciaux.

Méthodes de transmission

- Auto-découverte et évaluation.
- Exploration en groupe et discussions dirigées par la formatrice.
- Exercices pratiques et jeux de rôles.
- Exploration des meilleures pratiques.

Compétences

Expérience Client
Communication
Questionnement
Vente basée sur la valeur
Traitement des objections
Clôture des ventes

Durée

3 jours

**" LA CHANCE NE SOURIT
QU'AUX ESPRITS
BIEN PRÉPARÉS"**

- Louis Pasteur -