COMPÉTENCE DE VENTE

Résumé:

Les participants sont amenés à comprendre, par une approche systémique, comment adapter sa communication pour conclure une vente.

Objectifs:

- Identifier les différents types de personnalité et apprendre à s'adapter
- Reconnaître son type naturel de vente/conseiller
- Aboutir à de la vente additionnelle lorsque l'on est chez le client
- Réaliser des mises en situation sur la base de situations réelles

Public cible:

Professionnel de la Technique du Bâtiment & tout public

Programme:

- Les 4 types de personnalité et la manière de communiquer avec eux
- Apprendre à s'adapter afin de créer la confiance avec le client
- Les clés pour réussir de la vente additionnelle par un conseil personnalisé
- Imaginer des solutions procurant un bénéfice mutuel
- Exercices pratiques tout au long de la journée





Durée de la formation:

Une journée de 8h30-16h30

Certification:

Attestation de participation

Conditions d'admission:

Aucune

Direction du cours:

Valeur-Plus

Lieu:

Centre de formation EIT.vaud à Tolochenaz bâtiment G

Prix:

CHF 640.- membres

CHF 860.- non-membres