

Vente - Niveau 3

Développer ses stratégies de vente

PUBLIC VISÉ :

- Vendeurs / vendeuses en boutique ou à distance

PRÉREQUIS : Avoir participé à la formation Vente niveau 2

DURÉE ET MODALITÉS :

- 1 jour (en présentiel) ou 2 modules (en distanciel)
- En intra-entreprise

Objectifs pédagogiques

- Interagir avec efficacité avec chacun(e) de ses clients / clientes
- Développer les ressources nécessaires pour accompagner une demande de négociation

Programme

- Préambule : à propos de flexibilité comportementale
 - Pourquoi s'adapter ?
 - Les lois de l'adaptation
 - Principes de synchronisation
- Parler en couleurs
 - Adapter sa communication aux besoins et au profil de son client / sa cliente
- Négocier en couleurs
 - Win-win vs Win-lose
 - Principes de négociation
 - Comprendre l'approche de chaque profil et apporter une réponse adaptée

Organisation de la formation

DÉLAIS D'ACCÈS : 15 jours ouvrés avant le début de la formation (durée estimée entre la demande du bénéficiaire et le début de la prestation).

NOMBRE MAXIMUM DE STAGIAIRES : jusqu'à 12 participants.

ACCESSIBILITÉ : Vous êtes en situation de handicap, contactez Yvonne Frömberg notre référent handicap, (yvonne.fromberg@kamae-conseil.com). Avec vous, elle mettra en œuvre les mesures nécessaires pour vous accueillir, prévoir les adaptations pédagogiques et aménagements adaptés à votre handicap.

ÉQUIPE PÉDAGOGIQUE

Consultant en techniques de vente certifié DISC

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Notre approche est fondée sur l'alternance d'illustrations concrètes, d'apports théoriques et pratiques pour partager, réfléchir, confronter les idées, se remettre en question et en action : feedbacks collectifs, en groupe et personnalisés, partage de réflexions, brainstorming, exercices, jeux de rôle, étude de cas ...

MOYENS TECHNIQUES

Les ressources matérielles et techniques sont adaptées au regard du nombre d'apprenants

Modalités : en présentiel ou en distanciel

RESSOURCES PÉDAGOGIQUES :

- Support de cours
- Vidéos

MODALITÉS D'ÉVALUATION :

- En amont de la formation : Questionnaire de positionnement
- Pendant la formation : Exercices, entraînements, questionnement oral, mises en situation, cas pratiques, ateliers ...
- Fin de formation : Exercice de synthèse

SATISFACTION DES BÉNÉFICIAIRES : Questionnaire de satisfaction réalisé en fin de formation et à 3 mois

ASSIDUITÉ : Feuille de présence, Certificat de réalisation

TARIFS : En intra, nous consulter

CONTACT : ludovic.kosloff-treister@kamae-conseil.com | Tel : 06 60 69 91 71