



« Regardez et activez votre entreprise différemment »



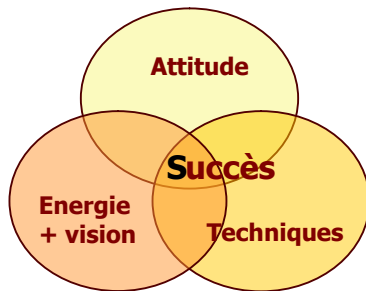
Vendre avec succès : C'est avoir des résultats enthousiasmants !

Pour y parvenir il faut réussir à créer l'alchimie entre Attitude, Vision, Compétences relationnelles et techniques. C'est ce que nous vous proposons de découvrir et de partager

Points forts du training :

Notre training vous propose de découvrir ou redécouvrir les techniques de vente ainsi que de vous approprier des clés afin d'être reconnu pour vos compétences techniques et relationnelles. Vous pourrez ainsi valoriser votre entreprise et vos produits en créant la différence qui fera la préférence, tout en prenant du plaisir dans votre fonction. Votre enthousiasme, votre savoir faire et votre savoir être sont sans conteste les trois axes qui amplifieront votre succès !

Objectifs : Qu'allez vous obtenir ?



- Prospecter avec succès
- Maîtriser toutes les étapes du processus de vente et négociation
- Défendre son produit, son prix
- Gérer les réclamations et faire face aux situations difficiles
- Développer sa confiance, son assurance et son efficacité
- Découvrir et utiliser les outils qui fidélisent et permettent de créer un partenariat durable avec vos clients.

Thèmes du Training :

L'importance de l'attitude fondamentale

- Envers moi-même
- A l'égard de mes clients
- A l'égard de mon activité
- A l'égard de mon entreprise, de mes produits
- Suis-je prêt à changer mes habitudes ? comment ?

Les moteurs de l'action ciblée vers le succès

- Les visions personnelles comme source d'énergie
- L'auto motivation et l'initiative personnelle
- Attitude positive envers les autres
- Penser et agir en entrepreneur
- Le courage et la ténacité
- Savoir se préparer et préparer ses entretiens



Thèmes du Training (suite)

Etre sûr de soi

- Comprendre l'effet que l'on produit sur nos vis-à-vis
- Les bases de la rhétorique
- Les techniques de présentation, le langage du corps

Conduite de l'entretien : la capacité de convaincre

- L'écoute active : écouter est différent d'entendre
- savoir reconnaître les signaux du client
- Les règles de la conduite d'entretien

Vendre : Les entretiens avec les clients

- L'entrée en matière
- La prospection et les entretiens au téléphone
- Présenter ses produits
- Les discussions de prix, négociation et conclusion
- Le traitement des objections et des réclamations
- Développer des relations durables et privilégiées avec nos clients
- Nos clients sont nos meilleures publicités

La gestion efficace du temps

- L'analyse d'activité et celle du temps
- L'organisation personnelle, le plan d'action individuel

Méthode de training :

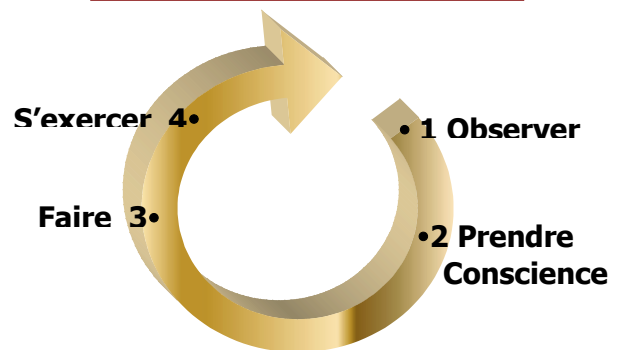
Training interactif avec exercices pratiques.
Travaux de groupes avec modération de l'animatrice.
Après chaque phase pratique : Analyse des succès et des marges de progression.
Les participants se fixent des buts personnels avec un plan d'action à la fin de chaque journée .

Suivi entre les sessions & Hot line à disposition des participants pendant un an

Training par intervalles :

Afin de permettre une intégration graduelle et la mise en pratique sur le terrain,
Les journées de training sont espacées d'environ trois semaines

Les 4 pas de la progression



Où et quand ?

	J1	J2	J3	J4	J5
Paris	27/09/10	25/10/10	08/11/10	22/11/10	13/12/10
Aix en provence	21/09/10	15/10/10	05/11/10	26/11/10	17/12/10

Combien investir pour de vrais résultats ?

Pour 5 journées de training € 2.950 HT- **Matériel, documentation, déjeuner inclus** Imputable à la formation permanente.

Pour vous inscrire : Prenez Contact avec **Nadia GRANDCLEMENT**

☎ 04.42.27.32.38 / 06.77.27.16.43 @ : Calliopeconsulting@free.fr