



TRAINING 4 SUCCESS

#### PRE-REQUIS :

- Avoir suivi le cycle de formation PowerUp

#### TARIF :

- Intra-entreprise : 1600 € HT
- Inter-entreprises : *nous consulter*

#### OBJECTIFS VISES :

- Maîtriser les techniques de questionnement
- Travailler avec la mise en place d'un objectif MALINS
- Créer une interaction avec son client

#### ACCESSIBILITE PMR :

- Nos locaux sont accessibles et adaptés aux personnes à mobilité réduite. Un référent pédagogique (Valérie LECSIEUX) est à votre disposition pour tous aménagements pédagogiques et matériels liés à votre formation

#### METHODES PEDAGOGIQUES UTILISEES :

- Paperboard
- Ordinateur
- Vidéo
- Echanges de pratiques
- Jeux challenges

#### DUREE :

- 1 jour soit 7 heures

#### COMPETENCES :

- Acquérir ou revoir les bases des techniques de vente
- Dynamiser les ventes en consolidant les techniques de vente
- Améliorer la qualité du relationnel avec les clients

#### VALIDATION DE LA FORMATION :

- QCM

#### REFERENT PEDAGOGIQUE :

- Sylvain Caron

# CYCLE DE FORMATION POWER UP : Vendeur d'élite - 1er contact physique & décryptage des gestes

(MOD\_2021109)

VS 01/01/2021

## PROGRAMME

### 1. CERNER les attentes clients et le parcours client

- Comprendre les nouveaux parcours clients
- Intégrer les différentes étapes du processus de vente
- **Mise en situation Séquence "vos clients sont dans la salle"**

### 2. CIBLER son client ou prospect pour mener un rendez-vous commercial utile

- Fixer son objectif : ambitieux et réaliste
- Collecter les informations grâce au digital : Web, réseaux sociaux.
- Le body langage
- **Mise en situation : Training "trouver l'information"**

### 3. CONTACTER pour enclencher le dialogue

- Donner envie par une prise de contact positive et motivante
- Susciter l'intérêt par une accroche vendeuse
- Créer l'interaction avec le client
- **Mise en situation : Training "la prise de contact"**

### 4. CONNAÎTRE les besoins du client pour adapter son offre

- Tout découvrir de la situation, des besoins du client
- Déterminer les motivations réelles
- Questionner le client : techniques et bonnes pratiques
- **Mise en situation : Training "les meilleures questions"**



Référent handicap :  
Valérie LECSIEUX –  
06.79.77.37.45

Training 4 Success  
660 bis Route d'Amiens – Bat 1 – CS54007  
80040 AMIENS Cedex  
[contact@t4s.fr](mailto:contact@t4s.fr)  
03 61 19 97 34

