



# LE PROCESSUS DE VENTE

(CELUI QUI CONNAIT LES OBSTACLES LES SURMONTE !)

## OBJECTIFS

- **COMPRENDRE** la démarche commerciale
- **INITIER** à la négociation
- **ADOPTER** un discours commercial
- **FACILITER** votre démonstration
- **ACQUÉRIR** des réflexes commerciaux

LE POIDS DES RÉPONSES...  
LE HOUC DES QUESTIONS !

Chaque contact client est unique...  
Faites entrer votre prospect dans votre  
logique. Identifiez ses besoins et ses  
attentes, procédez par étapes en  
validant son adhésion et appréhendez  
la conclusion sereinement.

## ENSEIGNEMENTS

- Je découvre les étapes d'une vente.
- Je comprends mon client.
- Je cerne les besoins et les attentes.
- Je challenge mes préjugés .
- J'optimise mon discours.
- Je renforce mon professionnalisme.

## MÉTHODE

Une définition approfondie de la  
logique commerciale pour **APPLIQUER**

Des cas et des exemples concrets  
de votre secteur pour **IMPLIQUER**

Des réponses précises avec des  
mises en situation pour **MOTIVER**



Entrepreneur & manager  
Non commercial



2 journées

