



LA PHASE DÉCOUVERTE

LA CURIOSITÉ EST UN VILAIN DÉFAUT. NON, C'EST LA CLÉ !

OBJECTIFS

- **CONNAÎTRE** votre prospect
- **DÉCOUVRIR** son besoin
- **IDENTIFIER** ses motivations
- **COMPRENDRE** son fonctionnement
- **FACILITER** votre vente

SILENCE. ! ON ÉCOUTE...

Découvrir, c'est voir comme tout le monde et réfléchir comme personne. Décodez votre interlocuteur en témoignant un intérêt sincère pour sa personne, son entreprise, sa problématique et les solutions déjà mises en place.

ENSEIGNEMENTS

- Je montre mon intérêt.
- Je pratique l'écoute active.
- Je précise les problématiques.
- Je suscite le changement.
- J'oriente mon interlocuteur.
- Je valide mes futurs arguments.

MÉTHODE

Une approche personnalisée pour **CRÉDIBILISER**

Une démonstration alliant théorie et pratique pour **MAÎTRISER**

Des mises en situation réalistes (jeux de rôle) pour **VALIDER**

Des techniques éprouvées pour **PERFORMER**



Entrepreneur & manager
Commercial junior & senior



1 journée (8 heures)

