



# LES MOTIVATIONS D'ACHAT

PLUS JE DONNE ENVIE D'ACHETER, MOINS J'AI BESOIN DE VENDRE !

## OBJECTIFS

- **AUGMENTER** votre taux de conversion
- **CERNER** exactement les attentes
- **RENFORÇER** votre valeur ajoutée
- **DEVENIR** la solution idéale

**SIGNEZ 3 FOIS PLUS !**

Écouter, traduire et reformuler sont les 3 compétences clés pour un entretien de vente réussi ! La connaissance des motivations d'achat permet de cibler et d'offrir une réponse pertinente à chaque interlocuteur.

## ENSEIGNEMENTS

- Je prends conscience de mes préjugés.
- Je corrige mes réflexes et automatismes.
- Je comprends le mode de réflexion et la logique de mon client.
- Je m'adapte à sa sensibilité.
- Je réponds de manière ciblée à ses attentes.
- Je noue une relation sincère et durable.

## MÉTHODE

Une théorie éprouvée sur le terrain et illustrée par des cas concrets

Un questionnaire sur mes forces et faiblesses commerciales pour **MOTIVER**

Des retours collectifs sur des expériences personnelles pour **IMPLIQUER**

Des mises en situation réalistes (jeux de rôle) pour **S'APPROPRIER**



Entrepreneur & manager  
Commercial junior & senior



1 journée (8 heures)

