



LES RESSORTS DE LA VENTE

VENDRE PLUS, PLUS VITE ET PLUS CHER !

OBJECTIFS

- **AUGMENTER** votre taux de conversion
- **DÉFENDRE** votre marge
- **ACCÉLÉRER** le processus de vente
- **INTENSIFIER** la fréquence des ventes

PARCE QUE VOUS LE VALEZ
... VENDEZ BIEN !

Vanter les caractéristiques de son produit ou service pour conclure sa vente ne suffit pas. Il y a 6 ressorts à valider pour qu'une vente soit réussie et donne l'envie de revenir. Sautez sur l'occasion d'améliorer votre taux de transformation !

ENSEIGNEMENTS

- Je découvre les 6 étapes d'une vente.
- J'inspire confiance.
- J'optimise mon discours.
- Je responsabilise mon interlocuteur.
- Je simplifie l'acte d'achat.
- J'établis les bases d'une relation saine.

MÉTHODE

Les techniques d'un top vendeur pour **MOTIVER**

Une démarche personnalisée pour **IMPLIQUER**

Une mise en situation réaliste pour **S'APPROPRIER**

Une démonstration implacable pour **PERFORMER**



Entrepreneur & manager
Non commercial & junior



1 demi-journée (4 heures)

