




Programme de la formation

Les valeurs dans l'entretien de vente

-  Individuel sur site
-  7 heures sur 1 jour(s)
-  Salarié en poste
-  650 € HT / 780 € TTC par participant

Description courte

Créer du lien dans l'entretien de vente autour des valeurs (du client, de son entreprise)

Profil des participants

Vendeurs, conseillers commerciaux

Objectifs

Travailler sur ses valeurs et celles de son entreprise

Communiquer les valeurs de son entreprise au cours de l'entretien

Communiquer sa fierté d'appartenance à son entreprise (devenir ambassadeur de sa marque)

Créer du lien avec son client par l'utilisation de ces outils

Aptitudes et compétences visées / attestées

Créer un lien plus durable avec le client.

Mettre en avant les valeurs de son entreprise.

Contenu

Définir la notion de valeur personnelle (travail de groupe)

Réfléchir à ses propres valeurs et à leur influence sur nos comportements.

Corréler ses propres valeurs à celles de son entreprise.

Préparer son entretien de vente.(travail de groupe)

L'écoute active: élément clé de l'entretien de vente.

Se présenter et présenter son entreprise et ses valeurs lors de l'entretien de vente.

Jeux de rôles.

Pédagogie et organisation

Formation basée sur l'alternance de travaux individuels et de groupes. Partage d'expériences et observations.
