

FORMATION INSIGHT SELLING

POURQUOI CETTE FORMATION ?

Vous êtes commercial et vous souhaitez mieux comprendre la psychologie de votre client pour pouvoir actionner les bons leviers ? Vous êtes au bon endroit ! Découvrez les objectifs de votre formation :

- Comprendre comment le cerveau de votre client prend ses décisions
- Ébranler le statu quo par une promesse de changement impactante
- Créer un sentiment d'urgence pour éviter les blocages
- Devenir un mentor et un partenaire de confiance aux yeux de votre client



AU PROGRAMME :

Les mécanismes de la prise de décision

- Découvrez les bases de la prise de décision selon la psychologie et les neurosciences et apprenez les techniques pour influencer l'esprit de votre client

Pourquoi changer ?

- Ébranlez la confiance de votre client dans sa situation actuelle pour lui faire comprendre la nécessité d'un changement
- Rendez ce changement attractif en proposant à votre prospect une vision d'achat alignée avec ses objectifs

Une formation disponible aux formats :



Pourquoi maintenant ?

- Jouez sur le risque pour faire comprendre au client la nécessité de changer au plus vite
- Découvrez comment l'inciter à une prise de décision rapide

Pourquoi nous ?

- Charmez le client en lui racontant une histoire dont il est le héros... et où vous tiendrez le rôle du mentor qui l'aide à réaliser ses objectifs
- Prouvez-lui que vous êtes le partenaire le mieux positionné pour répondre à ses besoins !

Challengez-vous !

- Testez vos connaissances et votre maîtrise de l'insight selling puis remportez votre certificat !

COMMENT ÇA SE PASSE ?



VIVE LE MICRO-LEARNING !

5 modules pour une durée totale de 45 minutes.



VIVE L'HUMAIN !

Ajoutez des modalités à votre formation digitale : coaching à distance, temps en salle et plus.



VIVE LA MIXITÉ !

Cours, vidéos, quiz, mises en situation, challenges et plus.



Les plus des formations Skillsday :



Formations personnalisables



Documents téléchargeables



Mises à jour régulières



Certificats nominatifs