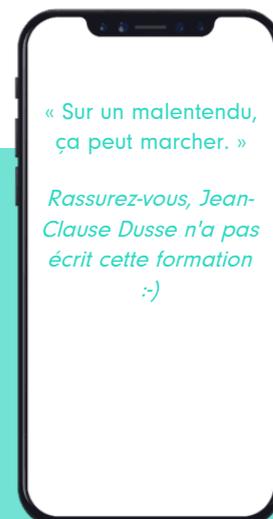


FORMATION DÉCOUVERTE CLIENT

POURQUOI CETTE FORMATION ?

Bienvenue dans ce nouveau volet de la suite Vente ! Apprenez aujourd'hui comment aborder l'étape de découverte de votre client. Voici vos objectifs :

- Maîtrisez les outils clés : écoute active, reformulation, questionnement
- Vendez plus, vendez mieux !
- Développez une relation de confiance avec votre client



AU PROGRAMME :

Le questionnement

- Apprenez à ne pas faire l'impasse sur cette partie essentielle de la découverte !
- Entraînez-vous à transformer vos questions fermées en questions ouvertes
- Découvrez l'intérêt de poser les bonnes questions et leurs puissance

Pilotez la découverte de votre client

- Découvrez votre client à travers la méthode des 3C : Contexte, challenge, conséquences
- Apprenez à vous affranchir des questions inutiles

Une formation disponible aux formats :



Écoute et reformulation

- Approfondissez la douleur de votre client
- Trouvez le dosage parfait dans la reformulation
- Entraînez-vous avec un exercice audio pour vérifier vos acquis

Challenge du super-héros

- Excellez dans les connaissances de la découverte de la vente !
- Entraînez-vous en mettant au défi vos collègues en duel !
- Validez votre formation grâce aux compétences acquises
- Obtenez votre certificat en remportant le challenge final !

COMMENT ÇA SE PASSE ?



VIVE LE MICRO-LEARNING !

4 modules pour une durée totale de 30 minutes.



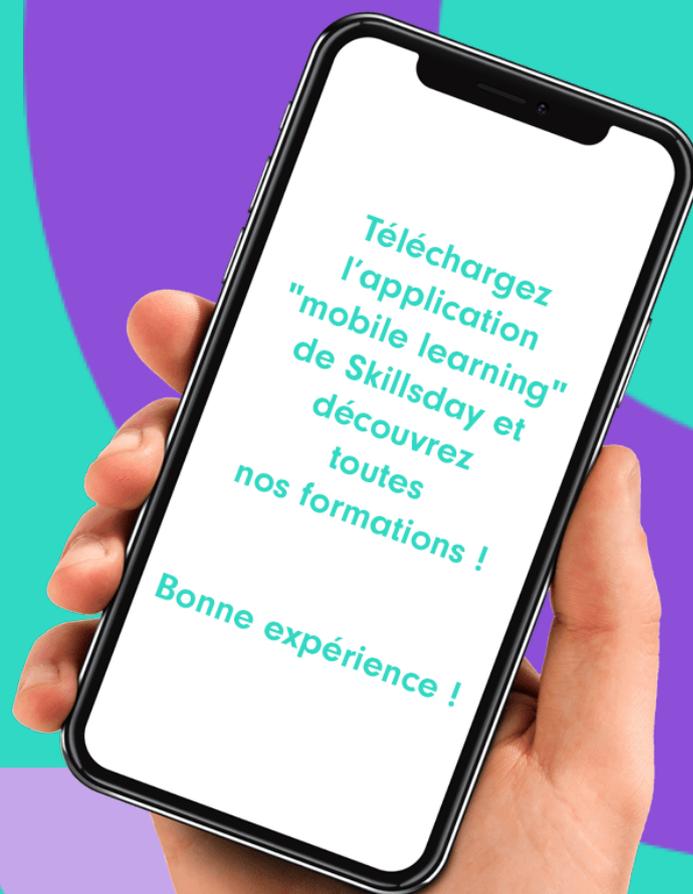
VIVE L'HUMAIN !

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