

FORMATION VENTE : DÉCOUVERTE

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

« Sur un malentendu,
ça peut marcher. »

*Rassurez-vous, Jean-
Clause Dusse n'a pas
écrit cette formation
:-)*

AU PROGRAMME :

Le questionnement

- L'art de bien utiliser questions ouvertes et fermées
- Entraînez-vous à transformer vos questions fermées en questions ouvertes

Pilotez la découverte de votre client

- Contexte, challenge, conséquences : découvrez votre client à travers la méthode des 3C

Une formation disponible aux formats :



Écoute et reformulation

- Approfondissez la douleur de votre client
- La reformulation : trouvez le dosage parfait
- Avez-vous bien écouté ? Entraînez-vous avec un exercice audio

Challenge du super-héros

- Remportez votre badge de super-héros de la vente en répondant correctement au 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