

FORMATION PRÉPARATION ET PRISE DE CONTACT

POURQUOI CETTE FORMATION ?

Cette formation sur la vente est le premier volet d'une suite qui compte quatre titres : 1. Préparation et prise de contact ; 2. Découverte client ; 3. Argumentation et Traitement des objections ; 4. Conclure une vente. Voici vos objectifs pour ce premier opus :

- Maîtriser les concepts fondamentaux de la préparation du cycle de vente
- Améliorer votre prise de contact client
- Être capable de pitcher votre entreprise

« Hey, quel beau temps les amis ! Ils annoncent une nouvelle dépression pour ce week-end et un retour d'Est dans les Alpes. »

Leçon n°1 : ne pitchez pas la météo ! Pour les autres conseils, tout est dans la formation

AU PROGRAMME :

Introduction

- Apprenez le processus de l'entretien de vente
- Découvrez les 3 techniques de vente : transactionnelle, consultative et insight selling

Préparation de l'entretien

- Faites vos recherches sur l'entreprise et le client
- Réfléchissez aux questions à poser : objectifs du client, tendances, initiatives, ressources
- Entraînez-vous avec un atelier pratique

Une formation disponible aux formats :



La prise de contact

- Structurez votre prise de contact en 3 étapes
- Entraînez-vous avec votre deuxième atelier pratique
- Excellez dans les détails grâce aux conseils d'Adrien

Le pitch commercial

- Construisez votre pitch en 5 étapes
- Entraînez-vous en vidéo et apprenez à vous différencier
- Préparez votre pitch avec un nouvel atelier pratique

Challenge final

- Excellez dans les connaissances et la mise en pratique de la préparation et la prise de contact pour la vente
- Validez votre formation grâce aux compétences acquises
- Obtenez votre certificat en remportant le challenge final !
- Entraînez-vous en mettant au défi vos collègues en duel !

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