

FORMATION VENTE : 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 ; 3. Proposition de valeur et objection ; 4. Closing. 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

- Avant-propos sur la préparation
- Les 3 techniques de vente : transactionnelle, consultative et insight selling

Préparation de l'entretien

- Comment bien faire ses recherches sur l'entreprise et le client
- Se préparer : objectifs du client, tendances, initiatives, ressources

La prise de contact

- Structurer sa prise de contact en quatre étapes

Le pitch commercial

- Les trois composants : la mission, la vision, les valeurs
- Entraînez-vous en vidéo et apprenez à vous différencier

Challenge final

- Validez votre formation et obtenez votre certificat

Une formation disponible aux formats :



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