

# Vendre, c'est aider à Acheter

## ● POUR QUI ?

- Commerciaux, vendeurs, chargé d'affaires, et plus généralement, toute personne impliquée dans une action commerciale BtoC ou BtoB

## ● PRÉREQUIS

- Posséder une bonne maîtrise des processus de son métier et de son activité

## ● OBJECTIF(S) ET COMPÉTENCE(S) VISÉE(S)

- Mieux se connaître en tant que commercial
- Comprendre les attentes des prospects et des clients
- Poser les bonnes questions
- Savoir s'adapter à la personnalité du Client
- Améliorer la qualité des contacts générés
- Améliorer la conversion des prospects en clients
- Comment mieux fidéliser ses Clients

## ● PROGRAMME DE FORMATION

### Principes d'apprentissage

#### Mieux se connaître et reconnaître

- Les types de vendeurs
- Votre profil de vendeur
- Reconnaître le profil de ses interlocuteurs

#### Différencier son offre

- La Proposition Unique de Vente
- Les garanties

#### Améliorer la qualité des contacts que vous générez

- Vos stratégies

#### Accroître ses taux de conversion

- Vos stratégies

**DURÉE :**

1 jour (7 heures)

Nous consulter :

02 47 61 61 61

<https://propulse-coaching.fr>



Référent handicap  
07 70 16 69 98



Augmenter le nombre de transactions

- L'échelle de la fidélité
- Vos stratégies

Augmenter la valeur du panier moyen

- L'auto-sabotage
- Vos stratégies

Des accélérateurs d'achat

Votre plan d'actions

## ● MÉTHODE PÉDAGOGIQUE

- Apports théoriques en salle
- Mises en situation nombreuses
- Exercices pratiques

## ● MÉTHODE D'ÉVALUATION

- QCM
- Plan d'actions personnel

Les "+" de ProPULSE

- Un Formateur issu du domaine commercial
- Alternance d'apports théoriques et de cas pratiques (jeux de rôle)
- Nombreux exercices et mises en situation
- Chaque participant bénéficie d'un classeur de formation
- Elaboration d'un plan d'action individuel en fin de session
- Un suivi personnalisé à 3 mois pour mesurer les effets produits en situation de travail.

Coaching d'affaires • Formation • Accompagnement

== w w w . p r o p u l s e - c o a c h i n g . f r ==

30, bd Heurteloup - Immeuble Transparence - 37000 TOURS - Tél. 02 47 61 61 61 - Fax 02 72 22 11 30

SARL au capital de 133 980 € - SIRET 509 658 795 00026 - APE 7022Z - TVA intra FR26 509 658 795  
Numéro déclaration d'activité : 24 37 02637 37