

Formation - Boostez vos ventes en levant vos freins et en activant vos moteurs internes

La vente est avant tout une relation humaine. Optimisons notre état d'esprit et les émotions en jeu pour plus d'efficacité et de confort.

Prospection

Vente

CODE : 31081 | Mise à jour : 12/05/2023

Objectifs

- Optimiser ses talents et ses forces pour mieux vendre

Contenu de la formation

La dimension émotionnelle de la Vente

- Les émotions dans la vente : menace ou opportunité ?
- Dans la tête du vendeur
- Dans la tête du client

Piloter ses moteurs de vendeur

- Optimiser sa motivation
- Capitaliser sur ses forces commerciales
- La posture mentale qui permet de dépasser les objections

La face cachée du processus de Vente

- Vente et biais cognitifs : nous sommes tous biaisés
- Identifier et analyser ses situations à risque
- Identifier ses propres croyances limitantes et les assouplir

Modalités pédagogiques

- Documents supports de formation projetés
- Mise à disposition en ligne de documents supports à la suite de la formation
- Jeux pédagogiques

Evaluation des résultats

- Mises en situations
- Formulaires d'évaluation de la formation
- Questions écrites ou orales

FORMATION PRÉSENTIELLE

PUBLIC CIBLE

Expert.e métier ayant vocation à vendre ses produits/services à une clientèle B2B. 10 personnes maximum

PRÉ-REQUIS

Pas de pré-requis

DURÉE

1 jour (7 heures)

SESSION INTRA

Nous consulter

Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Veuillez faire connaître vos besoins au plus tôt lors de nos échanges. La prise en compte d'un besoin spécifique peut nécessiter un délai pour étudier les modalités d'adaptation ou d'orientation.

Taux de satisfaction des stagiaires :

0% ()



Sylvie Péan

La Vente c'est avant tout des relations humaines... autant y mettre de la joie !

Trust in Move

Osez, Vendez, Souriez ! Formations en développement commercial Présentiel, distanciel, mixte. En Français, Anglais, Allemand, Espagnol

📞 06 98 24 78 32

✉️ sylvie@trustinmove.com