

Les Clés pour remporter plus de devis et booster votre chiffre d'affaires

2 jours (14 heures)

Objectif:

Découvrez les secrets pour conduire des rendez-vous prospects de manière efficace, en adaptant votre approche à chaque client, et boostez votre taux de conversion.

Public et prérequis:

Cette formation est spécialement conçue pour les dirigeants d'entreprises, les artisans... Aucun prérequis n'est nécessaire, notre programme s'adresse à tous ceux désireux d'optimiser leurs compétences en matière de rendez-vous prospect.

Programme:

- Présentez votre société de manière percutante pour captiver l'attention de vos prospects dès le départ.
- Découvrez les besoins spécifiques de vos clients potentiels grâce à des techniques de questionnement avancées.
- Maîtrisez l'art du storytelling pour rendre vos arguments plus convaincants et mémorables.
- Développer un argumentaire sur mesure, adapté à chaque prospect et à chaque situation.
- Apprenez à négocier avec assurance et professionnalisme pour conclure des ventes réussies.
- Mettez en avant les opportunités offertes par votre offre pour séduire vos prospects.
- Surmonter les objections avec aisance et transformez les doutes en opportunités de vente.

Encadrement et suivi de l'action:

Profitez des conseils avisés d'Emmanuel Palermo, expert renommé en techniques de développement commercial des TPE/PME. Avec son encadrement personnalisé, vous bénéficierez d'un suivi sur mesure.

Moyens pédagogiques:

Formation dynamique, alliant théorie et pratique, pour une immersion totale dans l'univers de la vente. Recevez un feedback continu sur vos performances grâce à des mises en situation réalistes, vous permettant d'appliquer instantanément vos nouvelles compétences sur le terrain. Profitez d'une analyse approfondie de vos besoins individuels, adaptée à votre entreprise et à votre secteur d'activité, pour une progression rapide et efficace.