



LES SUPER COMMUNICANTS

LES ETAPES CLES D'UNE VENTE REUSSIE

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- ✓ Maitriser les fondamentaux de la négociation commerciale
- ✓ Développer des techniques de questionnement efficace
- ✓ Renforcer ses compétences en argumentation et persuasion
- ✓ Savoir conclure en fidélisant son client

CLES DE LA REUSSITE

- ✓ Comprendre et appliquer le cycle de vente
- ✓ Faire une bonne première impression dès l'entrée en contact
- ✓ Poser les bonnes questions pour identifier les attentes, les motivations et les objections
- ✓ Valoriser une offre en mettant en avant les bénéfices pour mon client
- ✓ Conclure une vente en donnant envie de nous recommander
- ✓ Communiquer avec aisance et avec Impact



PUBLIC CIBLE

Vendeurs/Conseillers
Responsable des
Ventes



DUREE

2 JOURS
Présentiel ou
Distanciel



TARIF

INTRA/SUR MESURE :
nous contacter

INTRA : formation chez vous, chez nous ou à distance.
SUR MESURE : formation selon vos besoins

METHODE PEDAGOGIQUE

Cas pratique issus du quotidien
des équipes

Approche ludique et mises en
situation avec jeux de rôles

Apports de méthode pratico-
pratique

Support e-learning, « IA »,
podcasts, quizz, stylo billes !



Contactez-moi pour en savoir plus sur cette formation !
Grégory 06 83 93 27 51 - g.gay@kiwi-impact.com