

Les fondamentaux de la vente orientés vers l'action pour avoir un regard neuf sur le client.

■ Vendre

- La théorie des cerveaux
- Les mécanismes fondamentaux de la communication
- Les techniques de découverte

■ Vendre comment

- La prospection : sourcing • Au téléphone • Physique

■ Vendre à qui

- Les styles sociaux
- La méthode d'identification des motivations

■ Vendre quoi

- Argumentaire de la valeur

■ Vendre plus

- Utiliser les objections

■ Vendre mieux

- Défense du prix • Négociation



www.noéo-formations.com

- PARTICIPANTS responsables commerciaux et commerciaux d'horizons différents
- TARIFS 1318 € net de taxe comprenant 8 sessions :
 - 1 rendez-vous de diagnostic
 - 6 réunions de groupe
 - 1 rendez-vous de bilan

3 mois pour améliorer vos résultats