

**À PARTIR
DE 750\$**

LES TROIS CLÉS DE LA VENTE

Être plus efficace lors de l'écoute afin
de saisir les détails importants dans
un entretien de vente.

L'importance de découvrir les besoins
réels et les motivations de son
interlocuteur.

**Formation de
60 minutes pour les employés
et les gestionnaires**

**Choisissez votre formule!
Présentielle, à distance ou en capsules vidéo**

info@gauthierformations.ca
gauthierformations.ca

PLAN DE FORMATION

INTRODUCTION

Mot de bienvenue et présentation du formateur
Adaptation des structures de travail en raison de la COVID-19
Objectifs de la formation

L'ÉCOUTE

Les questions ouvertes
Les erreurs les plus souvent commises
Les interventions dirigées
Le langage corporel

LA PRISE DE NOTES

Techniques pour retenir les détails importants
Les notes personnelles et professionnelles
Les CRM et autres outils

LE SUIVI

La période et le temps alloué
La bonne méthode à utiliser
Le suivi « altruiste et pour soi »
Comment obtenir l'accord de l'autre

CONCLUSION

Plan de suivi pour maintenir les techniques observées
Lectures suggérées et références
Questions et commentaires

Formule en demi-journée avec exercices et débriefing aussi offerte à partir de 1 750 \$