

Le référencement et la vente croisée

Selon les directeurs des ventes interrogés par Jacques La Berge lors de la préparation de cette formation, peu de représentants maîtrisent l'art de demander des références et l'art de la vente croisée. Par le fait même, ils laissent le champ libre à la compétition et perdent des milliers de dollars chaque année. Cette formation de Jacques La Berge s'adresse à tout représentant des ventes soucieux d'avoir le contrôle total de ses comptes clients et de développer des aptitudes pour la vente croisée.



Durée

1 journée



Clientèle

Représentant(e), travailleur ou travailleuse autonome, propriétaire d'entreprise, etc.



Format

En classe ou classe virtuelle (en ligne).



jacques la berge

coach · conférencier · formateur
vente & communication

Le référencement et la vente croisée



Bénéfices

- Préserver et augmenter la rentabilité.
- Augmenter le nombre de ventes.
- Raccourcir le cycle de vente.



Objectifs

- Apprendre comment obtenir des références.
- Comprendre et maîtriser l'art de la vente croisée.
- Augmenter ses ventes et barrer la route aux concurrents.



Contenu

- Quels sont les types de références?
- Pourquoi demander une référence?
- À qui demander des références?
- Quand demander des références?
- Comment demander des références?
- Comment préparer le client à une demande de référence?
- Comment guider un client dans les références qu'il va nous fournir?
- Comment remercier le client de ses efforts?
- Quels sont les types de vente croisée?
- Comment utiliser la vente croisée?

Deux adresses pour mieux vous servir



jacques la berge

Région de Montréal

1, Place-Ville-Marie, bureau 2001
Montréal (Québec) H3B 2C4

Tél. : **514 980-2979**

jlaberge@jacqueslaberge.com

Québec & l'est de la province

4C, rue Pleau
Pont-Rouge (Québec) G3H 2G2

Tél. : **418 254-2979**