



Augmenter vos ventes rapidement

Maitriser la vente stratégique en 2022

4 modules - 13h à 15h30
Jeudis : 12 mai, 19 mai, 26 mai et 2 juin 2022

695 \$

Augmentez vos ventes par une approche stratégique de la vente

Dans le cadre de cette formation en vente, toutes les étapes du cycle de vente seront abordées. Les participants devront mettre en pratique les acquis théoriques par des exercices pratiques portant sur leur réalité d'affaires. Ultiment, les participants seront en contrôle de leur cycle de vente et seront en mesure d'augmenter sensiblement la qualité et le nombre de leurs ventes.



CLIENTÈLE CIBLE

- Représentants des ventes
- Travailleurs autonomes
- Directeurs des ventes



OBJECTIFS

- Comprendre ce qu'est un processus de vente efficace.
- Apprendre de nouvelles techniques de vente et de communication.
- Augmenter le nombre de prospects qualifiés (Leads) et de ventes.
- Être capable de mettre en place des stratégies de vente.
- Optimiser la qualité de ses communications.



CONTENU

- Qu'est-ce qu'un processus de vente efficace.
- Planification de la prospection.
- Stratégies numériques vs stratégies traditionnelles.
- Concepts de valeur ajoutée et facteur de différenciation.
- Les quatre objectifs d'une analyse de besoins efficaces.
- La présentation corporative.
- Négociation, gestion des objections et fermeture de la vente.
- Les outils de vente.

Jacques La Berge Formations

☎ Qc : 418 254-2979 — Mtl : 514 980-2979

[PRENDRE CONTACT](#)

