



LA VENTE EMOTIONNELLE

Objectif : Améliorer l'approche commerciale

Compétences opérationnelles visées :

Développer une relation qui facilite la vente, établir l'offre la plus intéressante pour le client.

Public : Vendeurs

Niveau : Perfectionnement

Pré-requis : Aucun

Modalités de Formation : Présentiel

Validation de la formation : Attestation formation

Contenu :

- Le déroulé de vente parfait : les 8 étapes
- Définition et explication de la vente émotionnelle
- L'importance de l'accueil et de la relation de confiance d'un client
- Les facteurs de la décision d'achat
- Les bonnes questions à poser aux clients
- Convaincre les clients par une argumentation efficace
- Finaliser l'entretien de vente et prendre congé du client

Méthode pédagogique :

Alternance d'apports théoriques et pratiques :

- Exposés théoriques et apport d'expérience du formateur
- Travaux en sous-groupes et exercices
- Mises en situation par le moyen de jeux de rôles

Modalités d'évaluation :

L'évaluation est réalisée tout au long de la formation via des Quiz et le visionnage/Commentaires de vidéos erreurs

Durée/Date : 2 jours / à convenir selon les inscriptions

Lieu : A convenir selon les inscriptions



Intervenant : Sylvie Salmon

Nombre minimum de participants : 1

Nombre maximum de participants : 10

Coût : 2200 € (hors frais de déplacement)

Accessibilité aux personnes handicapées : Cette formation est accessible aux personnes en situation de handicap. Si vous êtes tel est votre cas et que vous souhaitez suivre cette formation, vous pouvez contacter notre référente handicap (Sylvie Salmon 06 19 19 19 36 13 / evolearning@orange.fr). Les possibilités d'aménagement de la formation pour en faciliter le suivi seront étudiées.

Taux de satisfaction de cette formation : 8,15

Contacts inscription : evolearning@orange.fr

Notre organisme s'engage à vous répondre dans un délai de 72 heures. Nous faisons en sorte de vous proposer la date de début de formation la plus conforme à vos besoins et contraintes