

## Plan de cours

### Objectifs de la formation :

- Appliquer les principales étapes du processus de la vente-conseil
- Déterminer les besoins et les désirs des clients
- Utiliser une approche proactive dans le rôle de conseiller à la vente
- Communiquer efficacement avec la clientèle dans un rôle conseil

### Les avantages pour vous, suite à cette formation :

- Augmentation du taux de conversion grâce à de meilleures techniques de vente
- Plus grande aisance dans l'exercice de la fonction conseil pour les employés
- Amélioration de la satisfaction de la clientèle grâce à une meilleure relation client/vendeur

### Contenu :

- Clients, besoins, attentes, désirs
- Fonction conseil vs fonction vente : les croyances
- Perception du service offert et expérience du client
- Produits, marketing sensoriel et plaisir
- Techniques de vente : les étapes, les 4x20
- Questions qui ont de l'impact

### Clientèle visée :

- Gestionnaires, entrepreneurs, employés dédiés aux ventes

