

OPTIMISER VOS VENTES EN LIBÉRANT LA PUISSANCE DE VOTRE CERVEAU

Description de l'atelier de travail :

Vous êtes tous de bons vendeurs avec vos forces et aussi vos défis. Dans le processus de vente, c'est la même chose vous avez aussi vos forces et vos défis : la prospection, l'appel à froid, la fermeture de la vente, et aussi moins connus, des éléments de la communication non verbale de vos clients (le ton de la voix, l'attitude posturale, etc.). Plusieurs de ces éléments peuvent faire dérailler la plus belle stratégie de vente le moment venu. Vous pouvez apprendre à maximiser vos forces et surmonter efficacement vos défis au quotidien. La solution, c'est apprendre à libérer les ressources de votre cerveau pour mieux vendre.

Objectifs de l'atelier :

- ✚ Mieux connaître sa personnalité de vendeur
- ✚ Apprendre à s'observer pour mieux vendre
- ✚ Apprendre à utiliser son cerveau pour maximiser ses compétences en vente

Éléments de contenu :

- ✚ Évaluer sa personnalité de vendeur
- ✚ Identifier ses forces et ses défis (Évaluations Pré-atelier et Post-atelier)
- ✚ Apprendre à observer son cerveau en temps réel
- ✚ Activer les ressources de son cerveau selon vos objectifs et défis personnels

Les avantages pour vous :

- ✚ Une augmentation de vos ventes
- ✚ Une amélioration de vos compétences en vente : observation, communication, organisation, etc.
- ✚ Une amélioration de votre niveau d'énergie et de votre dynamisme au quotidien.

Mise en action :

1 jour de formation, autour d'une présentation truffée d'activités pratiques et en mouvement favorisant les échanges et, dans l'action, la découverte des ressources de votre cerveau avec des résultats concrets, à court et long terme.

Clientèle visée :

Gestionnaires et professionnels de la vente désirant se démarquer et optimiser leurs résultats de vente.