

# Formation Insight selling

Vous rêvez de mieux comprendre votre prospect pour vendre mieux et plus ? Formez-vous à l'insight selling avec Skillsday !



## Avec Skillsday, vos collaborateurs seront capables de :

Impacter le cerveau de leur interlocuteur grâce à 5 techniques

Aider leur client à construire une vraie vision d'achat en révélant les défauts et les limites de la situation actuelle

Créer un sentiment d'urgence pour éviter les blocages

## Programme de la formation

### 01 Les mécanismes de la prise de décision

- Découvrez les bases de la prise de décision selon la psychologie et les neurosciences et apprenez les techniques pour influencer l'esprit de votre client

### 02 Pourquoi changer ?

- Ébranlez la confiance de votre client dans sa situation actuelle pour lui faire comprendre la nécessité d'un changement
- Rendez ce changement attractif en proposant à votre prospect une vision d'achat alignée avec ses objectifs

### 03 Pourquoi maintenant ?

- Jouez sur le risque pour faire comprendre au client la nécessité de changer au plus vite
- Découvrez comment l'inciter à une prise de décision rapide

### 04 Pourquoi nous ?

- Charmez le client en lui racontant une histoire dont il est le héros... et où vous tiendrez le rôle du mentor qui l'aide à réaliser ses objectifs
- Prouvez-lui que vous êtes le partenaire le mieux positionné pour répondre à ses besoins

### 05 Challengez-vous

- Testez vos connaissances et votre maîtrise de l'insight selling puis remportez votre certificat

#### Les modalités disponibles

- Classe virtuelle
- Conférence
- Mobile / e-learning
- Présentiel

#### Les formats disponibles



#### La durée

60 minutes en mobile ou e-learning, pour les autres modalités : nous consulter

#### Langue

