

Formation Préparation et prise de contact

Avec ce premier volet de notre formation Vente, préparez l'entretien, peaufinez votre prise de contact et apprenez à pitcher !



Avec Skillsday, vos collaborateurs seront capables de :

Maîtriser les concepts fondamentaux de la préparation du cycle de vente

Améliorer leur prise de contact client

Être capable de pitcher leur entreprise

Programme de la formation

01 Introduction

- Apprenez le processus de l'entretien de vente
- Découvrez les 3 techniques de vente : transactionnelle, consultative et insight selling

02 Préparation de l'entretien

- Faites vos recherches sur l'entreprise et le client
- Réfléchissez aux questions à poser : objectifs du client, tendances, initiatives, ressources
- Entraînez-vous avec un atelier pratique

03 La prise de contact

- Structurez votre prise de contact en 3 étapes
- Entraînez-vous avec votre deuxième atelier pratique
- Excellez dans les détails grâce aux conseils d'Adrien

04 Le pitch commercial

- Construisez votre pitch en 5 étapes
- Entraînez-vous en vidéo et apprenez à vous différencier
- Préparez votre pitch avec un nouvel atelier pratique

05 Challenge final

- Excellez dans les connaissances et la mise en pratique de la préparation et la prise de contact pour la vente
- Validez votre formation grâce aux compétences acquises
- Obtenez votre certificat en remportant le challenge final !
- Entraînez-vous en mettant au défi vos collègues en duel !

Les modalités disponibles

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

Les formats disponibles



La durée

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

Langue

