



Neuro Active

Coaching pour booster ses ventes

La formation « Coaching pour booster ses ventes » vous permettra d'acquérir des outils et techniques efficaces pour booster ses ventes. Spécialiste des formations sur mesure nous adapterons le programme en fonction de vos besoins et de vos attentes.

Pré-requis

Aucun.

Public concerné

Tout collaborateur en contact avec le client.

Durée et tarif de la formation

La durée de la formation varie en fonction du niveau de base de l'apprenant et des objectifs d'utilisation formulés. Les tarifs sont disponibles sur devis.

Contenu de la formation

Diagnostic et autodiagnostic

Diagnostic de gestion du temps
Diagnostic du stress
Diagnostic de communication
Déterminer les forces et faiblesses du participant
Diagnostic du comportement
Diagnostic de la force de vente

Analyse et plan d'action

Les forces et les faiblesses
Les étapes de la vente
Le plan d'action (analyse lors des prochains rdv clientèle)
Co-construction du plan d'action
Retour d'expérience
Analyse et remédiation
Objectif de suivi pour le plan d'action

Les étapes de la vente

Contact avec le client
Détecter et découvrir les besoins
Argumenter
Accepter, reformuler et traiter les objections
Négocier
Conclure la vente
Prendre congé

Mise en situation

Mise en situation de rdv clientèle en utilisant les méthodes et outils de communication
Grille d'évaluation : mesurer l'évolution du stagiaire
Plan d'action mise à jour : identifier les objectifs pour les rdv clientèle à venir

Retour d'expérience et analyse

Retour d'expérience
Analyse et remédiation
Mise à jour plan d'action

Mise en pratique et coaching

Mise en pratique personnalisé en fonctions des derniers éléments bloquants, et des points à revoir
Bilan et conclusion de la formation : Bilan des apports de la formation et des axes d'amélioration apportés