

Ventes

Réussir grâce à la vente relationnelle

En présentiel

Réalisez une croissance des ventes spectaculaire avec les astuces et techniques de vente que vous apprendrez lors de ce séminaire de vente interactif.

Ce que vous apprendrez

Vous apprendrez comment : établir des relations dès le début ; découvrir les motifs d'achat en posant des questions ouvertes ; répondre aux objections ; identifier les signaux d'achat avant d'agir ; et conclure la vente. Découvrez l'importance de conserver des relations solides une fois la vente conclue : pour bénéficier de la fidélité et des recommandations du client. Explorez des moyens de prospection innovants comme les réseaux sociaux et le networking.

Pourquoi vous voulez l'apprendre

En mettant en pratique des astuces et compétences de vente utiles, vous commencerez à développer votre confiance et votre passion pour la vente. Votre nouvelle assurance aura un effet magnétique auquel les clients ne pourront pas résister ! Vous serez en mesure d'obtenir la perspective du client ; de réaliser des présentations de vente efficaces et adaptées à leurs besoins ; et de gagner leur confiance. Vous améliorerez ainsi naturellement vos ventes.

Comment cela va vous aider

Pour la première fois, vous examinerez le processus de vente comme un tout. Cette démarche vous permettra d'observer comment chaque étape consolide la relation et fait progresser la vente. Vous réaliserez l'importance de la planification et de la prospection et reconnaîtrez la nécessité de donner la première place aux clients. Et quand tout aura été dit et fait ? Vous vous réjouirez d'obtenir tant de nouveaux contrats !