

FORMATION TROUSSE DE VENTE : MÉTHODE ET OUTILS POUR AVOIR PLUS ET DE MEILLEURS CLIENTS !

Vendre n'est pas un don mais bien plus une affaire de méthodes et d'outils. Trop souvent les clients vous échappent, ils demandent de l'information mais ne passent pas de commande. Nous vous offrons la chance de bénéficier d'une formation axée pour les **propriétaires de PME** qui doivent vendre afin d'avoir du succès dans leur entreprise. Que vous soyez avancé ou débutant, il existe une foule de méthodes pour améliorer votre moyenne au bâton! Le programme est particulièrement adapté au modèle de vente d'entreprise à entreprise.

Contenu de la formation

- 3 séances de 4 heures de formation en petit groupe 5 à 8 entreprises
- 2 ou 4 séances (au choix) d'accompagnement individuel en entreprise

Séance 1 : Principes de vente : étapes, ciblage, besoin et insatisfaction des clients, facteurs distinctifs, argumentaires, concurrence. La logique du B to B.

Séance 2 : Les clefs du succès avant la vente : outils, l'offre, identification des cibles, démarches courriel-téléphone – visite pourquoi et comment? S'entraîner à « accrocher » le client.

Séance 3 : Les techniques lors de la rencontre de vente : détecter les besoins, proposer une solution, favoriser le « closing », verrouiller une commande et le travail après la rencontre de vente (suivre son client, relancer, proposer des solutions, évaluer sa démarche, s'assurer de la satisfaction, rechercher le « ré-achat », consolider les futures ventes).

- Accompagnement individuel 1: mise en pratique des méthodes
- Accompagnement individuel 2 : plan de développement des ventes

Votre formateur

Frédéric Parissier (30 ans d'expérience de la vente et du marketing) est consultant, professeur en gestion des PME à l'Université de Sherbrooke et auteur de différents livres sur la gestion des PME et en particulier sur le développement des affaires et la vente.

Dates, lieu et coûts

Formation en groupe : mercredi 5 et 19 octobre et 2 novembre, 8 h à 12 h. Accompagnement : Novembre-Décembre

La formation en groupe aura lieu dans les locaux du CLD de la MRC du Granit, 4675, rue Roberge, Lac-Mégantic.

- 350\$ plus taxes, pour la formation de groupe et 6 heures d'accompagnement individuel
- Possibilité d'un 6 heures additionnel d'accompagnement en entreprise : 150\$

Pour information et inscriptions, Nicole Charland au CLD, 819-583-4411x221 nicole.charland@cldgranit.qc.ca. Les places sont limitées