



**Comprehensive
Empowerment**

Vendre des bénéfices

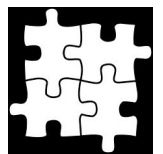
Que ce soit des idées, des projets, des solutions, des services ou des produits, nous sommes amenés à vendre à notre entourage. Pourtant, lorsque nous sommes confrontés à un cas concret, nous éprouvons parfois la difficulté de savoir par où commencer, quoi faire et comment. Ce qui nécessite une structure, des outils et une méthode pour que les autres achètent.

Qu'est-ce que ce Workshop m'apporte ?

- Devenir un conseiller pour les clients et les prospects
- Faire des affaires répétitivement
- Générer de meilleures marges
- Savoir comment se préparer pour chaque entretien de vente
- Utiliser une structure claire, étape par étape
- Etablir une relation de confiance
- Maîtriser les quatre vecteurs de la communication commerciale
- Illustrer la valeur ajoutée et les avantages compétitifs
- Créer l'habitude d'être consulté



Comprendre



Intégrer



Pratiquer

Keep intuition and instinct - Add structure and strategy!

Comprehensive Empowerment - Avenue du Domaine 181/11 Domeinlaan, Bruxelles 1190 Brussel
T-F +32 2 346 64 17 - M +32 475 44 14 63 - info@comempower.com - www.comempower.com



Comprehensive Empowerment

Agenda

Méthodologie

JOUR 1

- Empathie et assertivité
- Structure de vente en deux + cinq + deux étapes
- Essentiel de la prospection

- Réchauffer les appels téléphoniques
- Se préparer à une rencontre
- Etablir un premier contact

- Ingénierie des questions
- Découvrir les besoins
- Comprendre les motivations



Discussions en sous-groupes



Jeux de rôle / Exercices



Outils, modèles, méthodes

JOUR 2

- Présenter ses solutions
- Personnaliser l'argumentation
- Valeur ajoutée, avantages compétitifs

- Déclencher l'adhésion et l'engagement
- Repérer et aborder les objections constructivement
- Maximiser sa marge

- Repérer les signaux d'achat
- Conclure
- Fidéliser



Vidéos illustratives



Jeux de rôle / Exercices

Keep intuition and instinct - Add structure and strategy!