

Faire la différence – Comment enthousiasmer ses clients («ARGZIE»)

La vente est un enchaînement de mécanismes complexes étroitement liés à la psychologie humaine. Comprendre le fonctionnement de ses clients est primordial ! Comment, pourquoi et quand prennent-ils des décisions d'achat ?

Durée: 1 jour

Prix : 950.– excl. 8.1% TVA

Documents : Support de cours de l'atelier

Contenu

- Comment fonctionne l'être humain ? – Comment et pourquoi se décide-t-il ou achète-t-il ?
- Qu'est-ce qui fait d'un vendeur un bon vendeur ? Les points certes infimes, mais non négligeables.
- L'éthique de l'influence
- La formule de la motivation de l'action humaine. Les quatre motivations.
- L'alpha et l'oméga : convainquez les êtres humains en 5 secondes (tout sur le thème de la sympathie et de l'établissement de la confiance)
- Les croyances limitantes en matière de vente
- Explorer les sentiments et émotions contagieuses
- Petit coup de pouce pour motiver toutes les vendeuses et tous les vendeurs

Objectifs

- Enthousiasmer vos clients plus rapidement et plus facilement
- Comprendre et reconnaître comment agir pour arriver plus facilement à votre objectif, c'est-à-dire en aidant votre client à prendre une décision qui lui est bénéfique
- Renforcer la relation au contact des clients pour augmenter la fidélité et la loyauté du client grâce en instaurant une relation basée sur la confiance et sur la durée et augmenter ainsi vos chiffres de vente de manière durable

Méthodologie & Didactique

Cet atelier alterne entre petites présentations de l'intervenant, exercices en groupe et discussions.

Public cible

Cet atelier s'adresse en particulier aux vendeuses et vendeurs, consultantes et consultants (senior), startups et jeunes entrepreneuses et entrepreneurs qui cherchent à acquérir de nouveaux clients, aux responsables de projets (pour rassembler des parties prenantes) ainsi qu'à toutes les personnes qui désirent améliorer leur relation avec leur clientèle.

Avez-vous une question ou souhaitez-vous organiser un cours en entreprise ?

Nous vous conseillons volontiers au +41 22 738 80 80 ou romandie@digicomp.ch. Retrouvez toutes les informations détaillées concernant les dates sur www.digicomp.ch/formations-leadership-soft-

