



INFOS GENERALES

Écolage : 600.- CHF
(Validité offre au 31.12.24)

Obtention : Attestation
Participant-e-s : 5-10 personnes

Cible : 18 ans/ou en reconversion professionnelle

HORAIRES/DATES

9h30-12h30 13h30-16h30

OBJECTIFS

-Ce workshop ciblé technique de vente, permet de savoir s'adapter aux différents comportements client.

-Travailler sur les besoins et la relation client en utilisant des méthodes qui optimisent l'achat.

-D'être actif autant dans l'appropriation du contenu que dans l'expérimentation pour une progression individuelle et autonome.

-S'approprier les bonnes méthodes pour une vente fluide et active

- Etre au centre de son propre processus d'apprentissage

CONTENU

- .1. Les compétences en matière de communication sur toutes les étapes de la vente.
- .2. Les besoins des clients et leurs motivations d'achat.
- .3. Jeu de rôles vidéo.
- .4. Débriefing des jeux de rôle avec un feedback factuel et précis.

DATES

Durée : 2 jours (4 sessions)

Le 02-03 septembre 2024

ou

Le 03-04 septembre 2024

ou

Le 09-10 septembre 2024

ou

Le 23-24 septembre 2024

ou

Le 01-02 octobre 2024

ou

Le 14-15 octobre 2024

ou

Le 28-29 octobre 2024

ou

Le 11-12 novembre 2024

ou

Le 25-26 novembre 2024

Ou

Le 02-03 décembre 2024

Ou

Le 09-10 décembre 2024

Ce workshop est essentiellement basé sur la réflexion de manière collaborative pour développer les bonnes pratiques professionnelles dans la vente.

Il est aussi dédié à la mise en place du savoir-faire et savoir-être. Le workshop est la solution pour travailler et construire une boîte à outils immédiatement exploitable au quotidien.