



INFOS GENERALES

Écolage : 600.- CHF
(validité offre au 30.06.25)

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 30 janvier et 13 février 2025

ou

Le 19-26 février 2025

ou

Le 03 -10 mars 2025

ou

Le 28-29 avril 2025

ou

Le 05-06 mai 2025

ou

Le 16 et 17 juin 2025

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.