

FORMATION

Exprimez vous pour vendre plus!

2 jours

pour apprendre :

- à parler de soi
- de son entreprise
- de ses produits
- convaincre
- savoir se présenter
- employer les bons arguments



Sessions 2012 :
6 et 7 mars
21 et 22 mai

Exprimez-vous pour vendre plus

Durée

2 jours (16 heures)

Objectif

Etre à l'aise face à un public, un client, un décideur pour se présenter, convaincre et persuader. Savoir parler de son entreprise et présenter ses produits ou son service.

Public visé

Toute personne amenée à présenter son activité, son entreprise, ses produits. Dirigeants d'entreprise, responsables commerciaux et commerciaux.

Programme

Apprendre à se connaître

Les forces, les faiblesses (SWOT)
 Construire son argumentation (entreprise, produits)
 Choisir un ton et un rythme adaptés
 Maîtriser ses émotions

Face à un interlocuteur

Donner une première bonne impression
 Savoir se présenter
 Travailler son langage
 Adopter une écoute active
 Détecter le type d'interlocuteur

Maîtriser son attitude

Tenir compte du langage "non verbal"
 Se mettre en phase avec son interlocuteur

Gérer un entretien

Détecter les besoins (savoir poser les bonnes questions)
 Argumenter
 Répondre aux objections
 Conclure et finaliser

Les + de la formation

- Ateliers pratiques
- Simulation entretien / jeu de rôle
- Echange d'expérience
- Support de formation



PHILIPPE DEMAI CONSULTANT

Stratégie et développement commercial - Formation - Recrutement

06 22 69 08 17 – www.demai.fr – philippe.demai@demai.fr