



A l'attention de Messieurs :- Le Président Directeur Général
- Le Directeur des Ressources Humaines
- Le Directeur des Finances et Comptabilité
- Le Responsable de la Formation

Objet : Prospection et fidélisation des clients

«Techniques de vente : de la prospection à la fidélisation des clients»

Programme

1/ Identifier son style de communication et son impact sur les clients

- Découvrir les 4 styles de communication
- Découvrir le style de communication privilégié
- Repérer les points forts

2/ Identifier le style de communication et les besoins relationnels de ses clients

- Repérer le style de communication de ses clients
- S'appuyer sur les différents indices : mots, gestes, mode de décision, comportement sous stress
- Repérer rapidement le besoin relationnel de chaque client

3/ Adopter un mode de communication efficace à chaque étape de la vente

- Adapter son mode de communication à chaque client
- Se synchroniser sur le client
- Convaincre en utilisant les effets persuasifs appropriés au client
- Adapter son traitement des objections au besoin du client
- Utiliser la technique de conclusion adaptée

4/ Prévenir et gérer les situations de tension

- Identifier ses comportements sous stress
- Comprendre l'origine de l'incompréhension entre soi et son client
- Savoir retrouver un mode de communication satisfaisant pour la relation commerciale

5/ Etude de cas et ateliers pratiques

Tout en espérant compter vos cadres parmi nos stagiaires,
Nous vous prions d'agréer, Mesdames/Messieurs, l'expression de nos sincères salutations.



Population concernée :

Responsable marketing, responsable commercial, chef de produit, chef de marché, chef de projet marketing, responsable promotion des ventes, ingénieur d'affaires, ingénieur commercial.

Compétence du formateur :

Consultant expert en stratégie Marketing et Communication

Méthodes de formation : Actives

Documentation et cartable pédagogique :

Bloc-notes + stylos+ support didactique (tablette tactile)

Sanction de la formation :

Certificat de qualification

INSTITUT DE FORMATION COACHING REVERSAL GROUP

Direction Commerciale et Formation

N° RC : 16/00-1047451B19

N° ART : 16021613027

N° NIF : 001916104745172

ADRESSE : 03 RUE ALI AZIL SIDI M'HMED, Alger Centre - Algeria.16006

Mob:+213.(0)5.40.342.888 / +213.(0)07.81.006.388/ +213.(0)5.49.132.286 / +213.(0)669.717.712

Mail: reversal.group@gmail.com

formation.coaching.entreprise@gmail.com

SITE: www.reversalgroup.com

N'hésitez pas à
demander nos
tarifs très
avantageux