

Les techniques de prospection : Améliorer son approche commerciale pour une performance meilleure.

Objectifs

Maîtriser les techniques de prospection commerciale, d'entretien de vente et d'argumentation, affirmer son professionnalisme et pérenniser la relation avec tous les profils de clients.

Découvrir son style de commercial et optimiser ses compétences relationnelles pour être perçu, à chaque étape de processus de prospection, comme un professionnel de référence.

S'approprier les bases de la communication commerciale performante par l'appropriation des méthodes d'expression persuasive pour créer une qualité relationnelle optimale.

Comprendre les changements de mentalité des clients en développant ses capacités à découvrir leurs véritables besoins et à identifier le processus de leur prise de décision selon leur profil.

S'entraîner à la pratique de prospection commerciale et au décodage des comportements des clients pour mieux optimiser l'information et répondre avec précision à leurs attentes.

Renforcer sa capacité à faire face aux objections et pressions des acheteurs par la mise en œuvre d'une stratégie de négociation gagnant/gagnant pour défendre ses marges