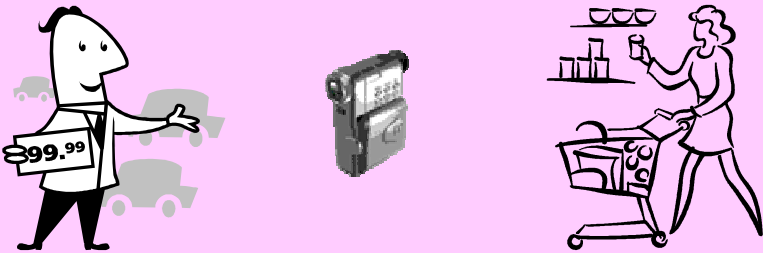


## Training vente

<p><b>Objectifs :</b> Analyse des différentes techniques de vente à partir d'un jeu de rôle par sketch vidéo.</p>	<p><u>Personnes concernées :</u> Toute personne désireuse de perfectionner ses techniques de vente.</p> <p><b>Pré requis :</b> aucun</p>
<p><b>PROGRAMME</b></p>	<p><b>PEDAGOGIE</b></p>
<p><b>➤ Entraînement par sketch vidéo</b></p> <p>Chaque participant(e) joue le rôle du client (ou cliente) et de la vendeuse, suivant des scénarii de visite « client » extraits de la réalité terrain.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ L'extérieur boutique</li> <li>➤ L'intérieur boutique</li> <li>➤ L'accueil</li> <li>➤ La vente</li> <li>➤ La prise de congé</li> <li>➤ La phase de contact – l'accueil</li> </ul> <div style="text-align: center;">  </div> <p><b>➤ Débriefing</b></p> <p>L'objectif est d'étudier les comportements verbaux et non verbaux, de découvrir et traiter ses zones d'amélioration, de désinhiber face à la caméra et au regard des autres.</p>	<p><b>Le Formateur</b></p> <p>Spécialiste des domaines commercial, marketing, management et communication inter-personnelle. Praticien en PNL et analyse transactionnelle. Maîtrise de l'Ennéagramme. Psychothérapeute.</p> <p><b>Moyens et pédagogie</b></p> <p>Apports théoriques et méthodologiques. Progression rapide grâce aux exercices. Mises en applications concrètes à partir de débats et réunions sur vidéo.</p> <p><b>Intra entreprise France entière et International</b></p> <p><b>Tarif inter par personne</b></p> <p><b>4 jours</b></p> <p><b>1 990 €</b></p> <p>Réf : DI045</p>