

Training vente

<p>Objectifs : 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>Pré requis : aucun</p>
<p>PROGRAMME</p>	<p>PEDAGOGIE</p>
<p>➤ Entraînement par sketch vidéo</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"> ➤ L'extérieur boutique ➤ L'intérieur boutique ➤ L'accueil ➤ La vente ➤ La prise de congé ➤ La phase de contact – l'accueil <div style="text-align: center;">  </div> <p>➤ Débriefing</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>Le Formateur</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>Moyens et pédagogie</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>Intra entreprise France entière et International</p> <p>Tarif inter par personne</p> <p>4 jours</p> <p>1 990 €</p> <p>Réf : DI045</p>