



Objectifs du Séminaire: Améliorer les habiletés de ventes

V02S

Maîtriser de nouvelles compétences en vente et les mettre en pratique efficacement.

Séance 1: Connaissance du Client et Techniques de Vente

- Comprendre les besoins du client
- Vendre dans le meilleur intérêt du client
- Habiletés de vente
- Identification du message clé de vente
- Évaluation rapide des besoins fonctionnels

Séance 2: Approfondir les Techniques de Vente et Adapter son Approche

- Profil de Compétences d'un Leader en Vente (PCL©)
- Types de personnalité
- Personnalité du vendeur
- Attitudes professionnelles
- Les 7 étapes d'une intervention commerciale
- Validation et diffusion des résultats

Travail Pratique:

Projet collectif: Élaborer individuellement ou en groupe un programme pour développer de nouvelles habiletés de vente adaptées à votre secteur d'activité

Discussions et Échanges

- **Connaissance du client:** Partager des approches pour mieux comprendre et anticiper les besoins des clients.
- **Techniques pour augmenter les ventes:** Échanger sur les meilleures pratiques pour améliorer vos performances commerciales.
- **Types de personnalité et vente:** Discuter de l'impact des différents types de personnalité sur la vente et comment adapter vos stratégies.
- **Validation des résultats:** Discuter de l'importance de la validation et de la diffusion des résultats pour maximiser l'efficacité des équipes de vente.



Outils d'Apprentissage

- Supports interactifs
- Contenus multimédias
- Plan d'action personnalisé
- Évaluation post-formation

Résultats Attendus

- **Maîtrise des étapes de vente:** Acquérir une compréhension claire des différentes étapes du processus de vente.
- **Amélioration des compétences en vente:** Devenir plus habile et efficace dans vos interactions commerciales.
- **Outils pratiques:** Disposer d'outils concrets pour faciliter et améliorer votre travail quotidien en tant que vendeur.

Certification et Reconnaissance

- **Attestation:** Délivrée à l'issue de chaque atelier ou séminaire
- **Certification:** Pour un programme complet de 80 heures de formation

Réseautage Inc.: Une Expertise Reconnue

- Bénéficiez de subventions d'Emploi Québec pour nos séminaires, programmes sur mesure, tests de fonctionnement et services de coaching.
- Certificat d'agrément d'Emploi Québec: **0060705**
- Organisme formateur agréé par la **Commission des partenaires du marché du travail**, conformément à la Loi favorisant le développement des compétences.

