

ATELIER CHAMPION DE LA VENTE

Combien coûte une rencontre avec un client ? Plus de 500 \$ attestent de nombreux experts. Et combien coûte une occasion de vente ratée ?... Est-il possible d'aider un vendeur à rentabiliser davantage ses visites lors d'un atelier d'une seule journée ?

L'atelier *Champion de la vente* a été créé précisément pour relever ce défi : aider un vendeur à atteindre des résultats qu'il pense, pour le moment, hors de portée ! On lui offre tous les moyens et la motivation nécessaires pour être plus entreprenant, mieux organisé, plus confiant et plus convaincant. On l'invite spécialement à faire table rase de tous les blocages qui l'empêchent de réaliser son formidable potentiel.

UN SEUL OBJECTIF...

MOTIVER UN VENDEUR À DÉVELOPPER TOUTES SES POSSIBILITÉS
EN LUI DONNANT LES MOYENS DE SES AMBITIONS :

Un plan de développement des affaires rigoureux allié à de bonnes habitudes de travail (planification – organisation – action), ainsi que des outils concrets pour maîtriser le processus de vente, accroître son efficacité en face à face, et, facteur critique de son succès, conclure plus de ventes !

1^{er} MODULE JOUER POUR GAGNER

- Définir ton projet de vente
- Faire ton plan et passer à l'action
 - Le **BLITZ** : un plan d'action de 12 semaines
- Bâtir ta clientèle
- Décrocher plus de rendez-vous au téléphone
 - Les appels à froid
 - Le traitement des objections

2^e MODULE MAÎTRISER LE PROCESSUS DE VENTE INTERACTIF

- Modèle de relation gagnant/gagnant
 - Apprendre à questionner
 - J'écoute !... J'écoute encore !
- Se préparer
 - Préparation / action
- Les six habiletés des champions
 - CONNECTER
 - QUALIFIER
 - DÉMONTRER
 - RASSURER
 - CONVAINCRE
 - SERVIR
- Le Code de Réussite des Champions !