

PROGRAMME de FORMATION

La vente puissance TOI

Objectif principal : Mieux (SE) vendre, prédire avec plus de justesse une probabilité de signature, closer les affaires auparavant considérées impossible à remporter

Objectifs généraux :

- Comprendre l'approche commerciale et son cadre
- Identifier les axes d'un paradigme de la vente plus juste
- Estimer l'efficacité de l'approche par la frustration
- Analyser et catégoriser les informations contextuelles, pragmatiques et psychologiques en entretien de vente
- Expérimenter une approche processoriale de la vente

Méthodes et moyens pédagogiques :

S'appuyer sur le paradigme plus éthique et bien plus profitable de la relation commerciale, élaboré par Guillermo Di BISOTTO (Maître praticien PNL, Coach de dirigeants certifié, consultant et formateur depuis 2010, Auteur de 7 ouvrages sur la vente et le marketing et de « C'est où qu'on signe ? L'art de traiter les objections » aux éditions Eyrolles). Les exemples et exercices s'appuient sur les business model des participants, les biais cognitifs sont utilisés afin de favoriser leur rétention et les supports sont distribués pour optimiser leur degré d'implémentation.

Documents remis à l'issue de la formation :

Le livret support est imprimé en couleur au format livre broché.

Modalités d'évaluation : Brainstorming en partant des business modèles / activités des participants.

Résultats attendus : Chaque participant est capable de :

- D'élaborer de nouvelles stratégies de conquête
- De faire attention à la valeur qu'il véhicule / représente
- Donner envie d'acheter avec éthique
- D'éviter de rentrer dans des jeux psychologiques avec son prospect/client
- De se munir d'une pensée disciplinée

Lieu de formation : distanciel

Durée : 4 heures

Tarif : 197 € TTC par personne (livret support compris)

Pour prendre Rendez-vous :

[Calendly.com/GuillermodiBisotto](https://www.calendly.com/GuillermodiBisotto) / 06 4631 4521

Public : Entrepreneur.e.s & Personnes en recherche d'emploi (pour mieux se vendre auprès des recruteurs)

Pré requis : Avoir un projet entrepreneurial, être commercial ou ambassadeur d'une marque

Contenu de la formation et déroulé pédagogique :

- ✚ Comprenez la relation commerciale dans son éthique et son universalité
- ✚ Appréciez un paradigme plus juste de la vente
- ✚ Distinguez les éléments de valeur qui augmentent votre désirabilité
- ✚ Jouez avec la température de l'interaction business
- ✚ Posez un cadre qui sécurise la relation commerciale et ses composantes
- ✚ Élaborez une stratégie d'acquisition vertueuse et source d'un potentiel de signatures complètement démentiel
- ✚ Évitez les interprétations et les lectures de pensée avec la vente empathique
- ✚ Améliorez votre efficacité en vous munissant d'une pensée et d'une action disciplinée, en toute autonomie

Disclaimer :

Cette masterclass a pour objectif une nette amélioration des résultats de l'apprenant. Une quelconque prise en charge n'est donc pas prévue car elle viendrait en dévaluer l'intérêt et l'efficacité.

Le tarif a été cependant pensé pour une adhésion consciente à une dynamique d'amélioration continue, tout en restant accessible à toute personne désirant améliorer son quotidien d'entrepreneur et/ou de commercial.

Le livret support est fourni afin de permettre un très haut niveau de rétention et un degré d'implémentation maximal. Il a été élaboré afin de permettre à l'apprenant de retrouver l'information à chaque fois qu'il l'estimera nécessaire.