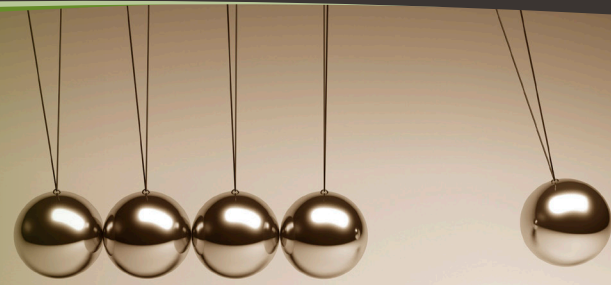


Ventes axées sur le client^{MD}



Vendre avec confiance.

Munissez votre équipe avec des outils lui permettant de développer et de mettre en place des stratégies de vente qui donnent des résultats. En utilisant une approche axée sur le client, votre équipe saura convertir les requêtes et faire de meilleurs appels de vente à chaque semaine, donc augmenter les revenus.

Signature Canada, un leader en formation de vente et service, offre des sessions énergiques et interactives, qui incluent des jeux de rôle, et apportent ce qui se fait de mieux dans l'industrie pour conclure une vente !

Que ce soit une nouvelle recrue ou un vendeur chevronné, les formations aideront tous les participants à développer une approche proactive et disciplinée en vente permettant de voir des augmentations significatives et durables du revenu.

Le programme Ventes axées sur le client^{MD} démontre :

- comment établir la crédibilité et créer des liens dans les premières minutes de chaque interaction avec les clients ;
- comment poser des questions pertinentes et développer une écoute attentive
- découvrir les besoins, les désirs et le budget du client avant de présenter vos produits et services ;
- comment obtenir un prix plus élevé et offrir des alternatives ;
- comment répondre aux questionnements, préoccupations et objections ;
- comment obtenir un engagement qui crée la loyauté des clients ;
- et comment demander la vente au bon moment et de la bonne façon.

En offrant à vos employés des techniques éprouvées qui améliorent leurs efforts de ventes, ils sauront atteindre les objectifs et auront la confiance nécessaire pour développer une approche de vente qui saura augmenter les profits.



Description

Ces sessions de formation de deux jours enseignent aux participants une formule simple pour mieux vendre et qui garantit l'augmentation du taux de captage et des revenus par le biais du développement de relations d'affaires.

Qui doit y participer ?

- Vice-présidents des ventes
- Directeurs des ventes
- Délégués commerciaux
- Directeurs du développement des affaires
- Directeurs régionaux
- Gestionnaires de comptes
- Représentants des ventes
- Équipes de ventes internes/externes
- Représentants sur la route ou au comptoir

Objectifs d'apprentissage

Par le biais d'une variété de techniques, incluant les jeux de rôle, les employés vont apprendre :

- comment approcher un client en recevant ou faisant un appel ;
- les techniques utilisées pour recevoir l'information des clients ;
- comment évaluer si c'est un "bon client" pour votre compagnie ;
- comment présenter les avantages et combler les besoins émotifs et logiques ;
- comment garder le contrôle de la conversation en évitant de donner le prix trop rapidement ;
- Comment s'assurer qu'on est sur la bonne voie et faire avancer la vente ;
- comment surmonter les objections ;
- comment obtenir un engagement des clients.