

Programme Commerce

Révéler mon profil commercial pour vendre avec aisance

Faire mon propre diagnostic commercial

- Estimer mon profil : force & obstacles
- Mesurer l'attractivité de mon offre
- **Application concrète** : Créer mon argumentaire (pitch)
- **Validation des acquis** : QCM individuel de 20 questions



Présentiel
distanciel



Max 10 Pers.

Préparer ma prospection commerciale

- Choisir ma méthode de prospection
- Réussir l'entretien de découverte
- **Application concrète** : Construire mon plan d'actions
- **Validation des acquis** : QCM individuel de 20 questions



Diffusion
à l'écran



Ludique

Obtenir la signature de mon devis

- Présenter ma proposition
- Traiter les objections facilement
- **Application concrète** : Simulation en cas réel
- **Validation des acquis** : QCM individuel de 20 questions



Intelligence
collective

Vous avez une vision claire de votre activité, ses cibles et ses valeurs : Très bien ! Vos prospects sont-ils maintenant prêts à payer pour acquérir votre offre ? Vendez en restant vous-même, gagnez en aisance en maîtrisant les compétences clés : prospection, organisation commerciale, négociation et signature du devis.