



PROGRAMME « TECHNIQUES DE VENTE »

« VENDRE A TOUS TYPES D'ACHETEURS »

Grâce à la méthode « Cerveau total de Ned HERMMANN »



CONTACT :



**Vente
Innovation
Performance**
organisme de formation & conseil

Christian Kottmann

18 ter Allée de la Surprise
93390 Clichy sous Bois
+33 (0)6 99 18 50 50
christian.kottmann@venteperformance.fr
www.venteperformance.fr

DURÉE DE LA FORMATION:

2 jours (14 h)

OBJECTIF FORMATION:

Identifier les différents styles de comportements cognitifs et psychologiques

Trouver les bons arguments en fonction de chaque typologie d'acheteurs

Apprendre les techniques de vente appropriées au styles de comportements

Se faire comprendre de tout le monde quelque soit sa dominance cérébrale

A QUI S'ADRESSE CETTE FORMATION?

Adapté à tous les profils de commerciaux et d'entrepreneurs quelque soit leur experience de la vente et de la négociation.

QUELQUES THEMES ABORDÉS

Communication "Pourquoi ça coince ?"

Les phrases clé: Reconnaître les préférences sociocognitives

Les pièges à éviter

L'art de poser les questions, d'argumenter de conclure

L'élévator Pitch "Cerveau total"

ANIMATEUR

Expert vente et négociation et comportements socio – cognitifs

