

VE110

NOUVEAU COURS

GÉRER LA RELATION CLIENT

Prospecter et conclure davantage de ventes

 Nouveau coursDURÉE
2 JOURSPRIX RÉGULIER
945 \$PRIX PRÉFÉRENTIEL
850 \$

Objectifs

À la fin de cette formation, les participants seront capables d'obtenir des rendez-vous de vente de qualité et d'augmenter le ratio de conclusion.

Clientèle visée

Représentants techniques, gestionnaires de comptes, agents manufacturiers, représentants en B2B, directeurs des ventes et développement d'affaires.

Préalable

Avoir une expérience en vente à des entreprises.

Contenu

- Unité d'apprentissage (UA 1) – Alimenter l'entonnoir de vente grâce à une approche structurée et efficace
- UA 2 – Générer vos propres opportunités de ventes : la boîte à outils du vendeur pour se positionner comme expert dans son domaine
- UA 3 – Dépasser les barrières pour obtenir des rencontres qualifiées avec des décideurs
- UA 4 – Identifier les étapes clés à franchir avant de conclure la vente
- UA 5 – Reconnaître les opportunités qualifiées selon des critères pointus
- UA 6 – Se démarquer par des conversations de vente uniques grâce au pouvoir des questions
- UA 7 – Augmenter vos ventes en étant consultatif pour obtenir des décisions plus rapidement

Note générale

Comment obtenir des rendez-vous avec des prospects qualifiés et conclure plus de ventes? Ne vous attendez pas aux traditionnelles formations sur le cold call et le closing, car vous seriez bien déçu(e). Cette formation vous donnera des outils pour être plus efficace.

Questions/réponses, jeux de rôles, exercices en équipe, discussions, étude de cas.

Théorique : 60% - Pratique : 40%

440, boul. René-Lévesque Ouest, 5e étage, Montréal (Québec) H2Z 1V7

Téléphone: 514 380 0380 | sans frais: 514 380 0380 (Mtl) / 418 681 0865 (Qc) / 1 877 380 8228

<http://www.technologia.com/fr/capital-humain-et-gestion/gerer-la-relation-client/ventes/prospecter-et-conclure-davantage-de-ventes/>

Pour nous contacter: formation@technologia.ca

© 2020 Tous droits réservés. Groupe informatique Technologia inc.

Sélectionner la date de formation

Montréal	18 février au 27 février 2020
Québec	21 avril au 30 avril 2020
Montréal	26 mai au 4 juin 2020

Ce cours est aussi offert en [formation privée ou conférence](#).