



FORMATION

LA VENTE AVEC LA MÉTHODE LEAD®

**DÉCOUVREZ LA MÉTHODE LEAD®, L'UNE DES MEILLEURES APPROCHES
EN CONDUITE D'ENTRETIENS DE VENTE.**

CONTENU DE LA FORMATION

- 4 modules en digital learning sur les meilleures pratiques en négociation
- 5 webinaires de 2 h en groupe de 8 personnes avec ateliers et exercices pour transposer les meilleures pratiques dans votre réalité
- 4 exercices individuels à l'aide de notre plateforme pédagogique
- 1 simulation de négociation avec dans le rôle de l'acheteur M. François Lequeb, un de nos experts

PUBLIC CIBLE

- Vous faites face dans vos marchés à une forte concurrence.
- Vos interlocuteurs acheteurs sont toujours plus exigeants, voire déstabilisants.
- Vous êtes conscient que la maîtrise du processus de vente est une compétence indispensable à votre réussite.

OBJECTIFS

- Accélérer sa courbe d'expérience en vente
- Connaître les ressources des meilleurs vendeurs
- Déceler les motivations d'achat
- Structurer et préparer sa vente en vue de vendre sa valeur
- Ancrer les bons comportements pour maîtriser l'entretien de vente

Cette approche est utilisée par les meilleurs vendeurs des multinationales dans le cadre de leurs comptes stratégiques... Nous les avons formés! La formation aborde diverses techniques permettant de donner envie à l'interlocuteur de travailler avec soi et de démontrer son expertise par la qualité de son diagnostic.

En apprenant comment influencer les décisions par leur discours, comment traiter les objections avec souplesse et comment aborder la question du prix, les participants acquièrent des stratégies, techniques et méthodes pour mieux conclure leurs ventes.

Cette formation est développée et offerte par notre partenaire Halifax Consulting, leader mondial en formation en vente.

CONTACTEZ-NOUS POUR EN SAVOIR PLUS

1-855-501-3579
info@celsiussolutions.com
<https://youtu.be/DgHN0zRD2CE>