

Techniques de vente – Module 2

À PROPOS

Après avoir exploré votre propre style de vente au module 1, ce module vous invite à franchir un cap : identifier les dynamiques comportementales de vos clients pour mieux interagir, argumenter, négocier et conclure. Grâce à PULSIONS, vous apprendrez à reconnaître ce que vos interlocuteurs attendent vraiment d'un échange commercial et à adapter votre posture en temps réel pour construire des relations solides, fluides et efficaces.

OBJECTIFS

À l'issue du séminaire, chaque participant sera en mesure de :

- Identifier les dynamiques comportementales de mes clients
- Adapter ma posture commerciale à leurs attentes
- Mieux argumenter, négocier, répondre aux objections
- Créer des relations plus fluides et efficaces
- Gagner en impact dans les différentes phases de l'entretien
- Mieux répartir les rôles dans les relations commerciales

PUBLIC CIBLE

Commerciaux, chargés de clientèle, business developers, account managers, consultants

INTERVENANTS

Antoine Schmid
Co-fondateur PULSIONS Management SA

Laure Zimmermann
Co-fondatrice PULSIONS Management SA

CONTACT

058 715 33 15
cours.seminaires@fer-ge.ch

LIEU
FER Genève

DURÉE
**2 jours
en présentiel**

PRIX
**Membre
CHF 1'300.-
Non-membre
CHF 1'800.-**