



Conduire ses Entretiens Commerciaux avec “Brio”

ou Savoir construire et réussir les différents entretiens

Le clin d'œil de l'agitateur...

Mené avec les bonnes techniques et attitudes, l'entretien est l'occasion d'un dialogue renforcé entre les différents interlocuteurs. C'est un outil clef au service du développement des compétences et de la performance des hommes et de l'entreprise. Etre capable de détecter les compétences de ses collaborateurs, savoir les motiver et aller de l'avant. En un mot ! les faire progresser.

Le public concerné

Tous les collaborateurs amenés à conduire des entretiens (Entretien Commercial, Professionnel, Evaluation, Recadrage)

Les prérequis

Forte volonté de s'impliquer et de progresser

La durée

2 jours soit 14 heures de formation

Objectifs pédagogiques

- Construire sa signature commerciale.
- Préparer vos entretiens autrement.
- Découvrir les besoins et les motivations de l'acheteur.
- Adapter son image de marque au style et aux besoins de l'acheteur.
- Savoir conduire la conclusion.
- Apprendre à construire la relation pour fidéliser.

Les supports pédagogiques

- Pocket'box & books



Les propositions de l'agitateur

Nous vous invitons à compléter cette formation par les modules

- > Conduire ses entretiens annuels avec progrès
- > Conduire ses entretiens professionnels avec succès
- > Conduire ses entretiens de recadrage avec efficacité

...