

## OPTIMISER SES VENTES

Booster son activité commerciale et valoriser l'expérience client

### OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Comprendre et analyser les besoins du client

Développer son chiffre d'affaires.

Gagner en confiance et adopter une attitude convaincante en qualité de conseiller de vente.

Offrir une prestation qualitative lors de chaque expérience client

### PROGRAMME

#### Booster son activité commerciale

Analyse des besoins de ses clients.

Analyse et maîtrise de l'offre commerciale.

Personnalisation de l'offre selon les besoins des clients.

Valorisation de son expertise professionnelle.

Fidélisation de la clientèle.

#### Valoriser l'expérience client

Personnalisation de la relation commerciale.

Création du climat de confiance via sa posture commerciale.

Maîtrise de sa prise de parole et de son discours commercial.

Développement de son niveau de confiance en soi

### MODALITES

#### DURÉE

14h

#### TARIF

Sur devis

#### PRÉREQUIS

Aucun prérequis n'est nécessaire pour participer à cette formation

#### PROFIL DU STAGIAIRE

Toute personne en charge d'accueillir un client et désireuse de lui vendre une prestation de services ou un bien avec une approche qualitative et le souhait de la fidéliser

#### DÉLAI

De 2 à 4 semaines

#### MOYENS PEDAGOGIQUES

Apports théoriques et pratiques  
Exposés, échanges d'expériences  
Approche centrée sur les situations concrètes rencontrées par les participants  
Mises en situation