

Vente

Le Fil Rouge pour le Vendeur Industriel

Les six facteurs du succès pour vos vendeurs industriels

Séminaire interactif

1. Prospection des Décideurs

Les vendeurs performants sont des maîtres dans l'art de prospecter à la recherche de décideurs.

Aucune porte reste fermée.

2. La Recherche d'Info & l'Écoute

A l'issue de chaque entretien, ils en savent toujours un peu plus que leurs collègues; ils utilisent une batterie de questions structurées et "lisent" les pensées de leur interlocuteur. Chaque entretien est suivi d'une 'Lettre de Compréhension'.

3. L'Offre Gagnante

Leurs offres sont succinctes, dynamiques et passionnantes, rehaussées d'une touche personnelle pour tous les membres du DMU. Les vendeurs performants envoient toujours un 'Management Summary' aux décideurs.

4. La Présentation aux Directeurs

Ils présentent leur offre d'une manière professionnelle devant le comité de direction. Ils leur montrent en même temps les douleurs à travers l'organisation.

5. La Négociation Créative

Négociateurs chevronnés, ils ont une stratégie dûment éprouvée. Ils pensent au climat de négociation et à l'accroissement de la marge. Leur ouverture est réaliste et ambitieuse. Ils maîtrisent le jeu des concessions.

6. Clôturer avec Succès

Ils utilisent les techniques de conclusion adéquates chez les acheteurs qui ont tendance à remettre au lendemain. Leur carnet de commande grandit en qualité et en quantité.

Votre Investissement: 1630 € HTVA, le syllabus et le suivi électroniques sont compris 1545 € par personne à partir de deux participants

Le séminaire peut être organisé en entreprise pour 7.500 €

Avec un score de satisfaction de 4,7/5 pour le formateur dans l'audit Qfor le plus récent.

[S'inscrire](#)

Maximum 12 participants pour rentabiliser le temps consacré aux applications personnalisées.