

OFFRE DE FORMATION

Fabienne HOWSON
FORMATRICE ET COACH
0662570691
www.fabiennehowson.fr



NOM DU PROJET

VENDRE SES PRODUITS, SES PRESTATIONS - Niveau 1

DESCRIPTION

Vous avez une bonne connaissance technique de votre métier. Cependant vous rencontrez des difficultés dans votre relation client et vendre. Cette formation est très pratique et basée sur votre réalité et s'adresse aux chefs d'entreprise, salariés, autoentrepreneurs.

Sur une journée, je vous propose une initiation pour vous professionnaliser dans votre approche client.

OBJECTIFS

- Apporter des bases opérationnelles en techniques de vente (entretien de vente, négociation, conclusion, fidélisation) par des apports théoriques et pratiques.
- Maîtriser les étapes de l'entretien commercial en face à face, savoir argumenter, défendre son prix, conclure une vente puis fidéliser le client.
- Développer son aptitude à gérer son temps et ses attitudes pour optimiser son efficacité professionnelle.

PUBLIC CONCERNE

Toute personne en difficulté pour vendre ses produits, ses prestations

DUREE

1 jour

PRE-REQUIS

Aucun pré-requis n'est exigé

A la suite de cette initiation, vous avez la possibilité de suivre un module d'approfondissement

OFFRE DE FORMATION

Fabienne HOWSON
FORMATRICE ET COACH
0662570691
www.fabiennehowson.fr



PROGRAMME

VENDRE SES PRODUITS, SES PRESTATIONS NIVEAU 1

- **MODULE 1 : Les bases de la communication**

Comprendre les différents types de communication pour s'adapter au client et non l'inverse!

- **MODULE 2 : Le processus de la vente de prestation**

Maîtriser les différentes étapes de la vente
Comprendre la demande réelle du client et la satisfaire

- **MODULE 3 : La présentation marchande de votre prestation**

Cette dernière partie est individuelle et est consacrée à votre activité.

Outils pédagogiques : approche théorique, analyses de la pratique, jeux de rôle

TEMOIGNAGE

Voilà maintenant 8 ans que j'ai suivi la formation "vendre ses produits, ses prestations" avec Fabienne. Je venais de créer mon entreprise comme prothésiste ongulaire. Je n'avais pas pensé à suivre une formation comme celle-ci. Je n'y voyais pas d'intérêt, convaincue qu'effectuer un travail de qualité était suffisant. Je me trompais. Bien au contraire : comment bien accueillir sa cliente, savoir se positionner, être à l'écoute, savoir si votre apparence et votre matériel sont en congruence avec la prestation, la carte de visite...ont été déterminants dans la réussite de mon entreprise. Tous les jours encore, je repense à ce que Fabienne m'a appris et mets en pratique ce que j'ai appris lors de cette formation. Sophie G. Prothésiste Ongulaire