



**Boostez vos performances
commerciales**

mycoaching
academy

my coaching academy fait partie de my coaching partners SA, Chemin du Muveran 4, CH – 1012 Lausanne

Information pratiques

Date: à définir
Durée: 6 jours sur 2 mois
Horaire: de 9h00 à 17h00
Langue: Français
Public cible: Conseiller de vente,
Conseiller bancaire,
Conseiller en assurance
Entrepreneur
Maximum 10 participants

Prix de lancement en Entreprise:
2'250 CHF
par formateur/jour

Formateurs:

Alessandro de Vita Zublena et Federica De Nardi



Détails & inscription en ligne:

www.mycoachingacademy.ch

Lieu de la formation en résidentiel:

My Coaching Academy
Chemin du Muveran 4
CH - 1012 Lausanne
+41 21 351 40 80

mycoaching
academy

Boostez vos performances commerciales

Vos ventes ne répondent pas à vos objectifs ? Vous faites face à des difficultés pour faire connaître et faire apprécier vos produits ou services ? Vous n'arrivez pas à rentrer en relation avec vos clients potentiels ? Dans ce cours pratique et concret, désigné spécifiquement pour vos besoins, vous apprendrez à adopter une attitude, un narratif naturel et des processus appropriés afin d'accompagner vos clients, de manière à ce qu'ils puissent acquérir ce qui leur convient, avec une satisfaction réciproque.

Objectifs

- Clarifier et spécifier les scénarios de vente et d'après-vente afin de créer un contexte d'aisance et de plaisir dans la relation avec vos clients
- Apprendre à vous mettre dans un état de haute performance, et accompagner le client potentiel dans l'identification de ses besoins et désirs
- Découvrir les déclencheurs d'achat et les schémas de comportement de la personne en face de vous
- Améliorer vos capacités à mieux mettre en valeur vos offres et à conclure la vente
- Apprendre à établir une relation inconsciente forte (neurones miroirs) avec vos clients potentiels et la maintenir dans le temps
- Identifier et adopter le style de communication le plus adapté à vos interlocuteurs.

Méthodes pédagogiques

Ce cours est divisé en trois étapes. Dans la première étape nous allons observer vos conseillers de vente dans leur contexte de travail et en relation avec les clients potentiels. Cette observation nous donnera la possibilité d'identifier et désigner l'intervention la plus appropriée par rapport aux objectifs. Lors de la deuxième étape, nous allons former vos conseillers de vente aux techniques du Nouveau Code de la PNL pendant 3 jours, à travers des jeux de rôles filmés, des jeux de haute performance et des créateurs d'état. La troisième étape nous donnera la possibilité de tester, de façon anonyme et inattendue, si les nouvelles compétences apprises par vos conseillers de vente sont incorporées, appliquées et exploitées de façon naturelle, chaque jour sur le terrain. Vous recevrez un feed-back précis des performances.