

APPRENDRE, AIMER ET SAVOIR VENDRE

La vente est un jeu, apprenez les règles et amusez-vous !

Le saviez-vous ? Le meilleur moyen de vendre un produit/service est de faire comprendre au client à quel point il lui est indispensable, mais ce n'est pas tout ! Découvrez les secrets de cette thématique !

Comme vous le savez, pour développer votre petite ou très petite entreprise/activité, vous devez réussir à vendre vos produits/services. Mais voilà, vous n'êtes pas à l'aise avec la vente. Ce séminaire vous apportera les connaissances suffisantes pour que la vente ne représente plus un obstacle mais bien un tremplin pour votre entreprise/activité.

Pour qui	Toutes personnes ayant une activité ou une petite entreprise souhaitant être plus à l'aise avec la vente et augmenter son chiffre d'affaire grâce à cette dernière. Attention : Le séminaire est axé sur la théorie et la pratique. Une base théorique pour connaître et maîtriser les fondamentaux de la vente ainsi qu'une partie pratique (jeux de rôles) afin que vous soyez le/la plus à l'aise possible en situation réelle.
Prérequis	Aucun prérequis n'est nécessaire pour suivre ce séminaire.
Objectif	Connaître et maîtriser les différentes étapes du processus de vente pour être à l'aise avec celle-ci et pouvoir vendre davantage les produits/services de votre entreprise/activité.
Le contenu	<u>Quelques éléments traités lors du séminaire :</u> La préparation d'un entretien de vente (comment prendre un bon départ ?) La prise de contact (comment ne pas faire fuir le client ?) La découverte des envies et besoins (comment ne pas vendre la peau de l'ours avant de l'avoir tuée ?) L'argumentation et la reformulation (comment être sur la même longueur d'onde que votre client ?) Le traitement des objections (comment flairer les opportunités ?) Parler du prix (comment rassurer le client ?) Conclure la vente (comment finir en beauté ?) Et bien plus encore... <i>Des documents annexes vous seront également distribués en plus du support de cours, ceci afin de vous apporter davantage d'éléments utiles et pertinents pour booster encore davantage vos ventes.</i>
Lieu/dates/prix & informations	Neuchâtel , dans une salle louée à l'occasion. Le lieu du séminaire vous sera indiqué au plus tard 10 jours avant le début de ce dernier. Intervention hors canton de Neuchâtel, merci de prendre contact pour en savoir plus.

Dates du séminaire :

Le séminaire est dispensé chaque mois principalement le samedi et/ou le dimanche. Le séminaire peut également être proposé en semaine mais uniquement sur demande et sous réserve de disponibilité de l'intervenant. La durée du séminaire est d'une journée de 8 heures. Heures flexibles !

Pour connaître l'ensemble des dates du séminaire, vous pouvez contacter directement l'intervenant au + 41 (0) 79 915 25 01 ou faire la demande via le formulaire de contact se trouvant sur le site : julienrognon.com. (Demande sans engagement de votre part).

Les séminaires sont confirmés dès 2 personnes inscrites ou 1 « duo ».

Pour un meilleur travail, le nombre de participants est limité à 10.

Inscription individuelle : CHF 400.- TTC (support compris).

Inscription « duo » : CHF 550.- TTC pour 2 pers (support compris).

Intervenant

Julien Rognon

Attestation

Une attestation vous sera délivrée

Inscriptions

En ligne sur : julienrognon.com ou par téléphone au + 41 (0) 79 915 25 01.

Délai d'inscription : 10 jours avant la date prévue.

Les inscriptions sont prises en compte dès la réception de votre règlement.

Une confirmation d'inscription ainsi qu'un courrier d'information pour le jour du séminaire vous seront envoyés.

Aucun remboursement pour toute annulation dans les 5 jours précédant le cours.

Il est temps pour vous de passer à l'action :



JR

Contact : Julien Rognon, Grand-Rue 43, 2034 Peseux / + 41 (0) 79 915 25 01 / julienrognon.com