

LA POSTURE AUTHENTIQUE DE VENDEUR, UN INCONTOURNABLE DE LA MISE EN CONFIANCE

Seule une attitude « naturelle » (congruente) et une perception positive de l'acte de vente permettent de mettre en confiance l'acquéreur potentiel. Vendre c'est bien répondre à un besoin existant ou créé, pour apporter un plus à l'acquéreur et à soi-même...

Programme de la formation

- Positiver la perception de l'acte de vente – état des bénéfices pour le vendeur et à l'acquéreur
- Apprendre à se synchroniser, à positiver
- Identifier un cocktail d'aspects de soi (ressources) favorables à l'acte de vente, en augmenter la force
- Mobiliser la posture authentique identifiée et optimisée
- Utiliser la posture en diverses situations, dont de présence d'objections
- Définir un totem de la posture authentique permettant de l'ancrer et la retrouver instantanément

Formateur : Cathy Vanhoorde, formateur-consultant, maître-praticien en PNL

Durée : 2 jours (12 heures)

Lieu : en vos locaux

Public : tout profil commercial – groupe de 3 à 8 personnes

Prérequis : 1 an d'exercice d'une activité commerciale

Prix : sur devis