

Architecture est un terme qui désigne l'art de concevoir et de réaliser des structures originales et pratiques. Elle cherche généralement à concilier l'utilité, la beauté et la solidité de formes et structures.

Aujourd'hui, notre rôle en tant que professionnel de la vente est également de chercher à concilier les préoccupations et les objectifs de nos clients avec une solution utile, solide et originale.

En fait, le professionnel en développement des affaires d'aujourd'hui est en quelque sorte un véritable ARCHITECTE DE LA VENTE.

ATTIRER ET INTÉRESSER DE NOUVEAUX CLIENTS

AM

Ouverture

- Introduction
- Échanges
- Objectifs

Combattre la peur

- Analyser ses peurs
- Comprendre et accepter
- Surmonter les 3 peurs typiques

Planifier ses appels

- Votre «hit list»
- Votre liste de rappel
- Votre réseau d'alliés
- Le détecteur de voix
- Les déplacements

Préparer son script de façon stratégique

- Les 5 composantes d'un appel
- Le scénario typique
- Les expressions à maîtriser
- Traiter les objections

PM

L'exécution

- L'amorce de l'appel
- La qualification
- La déclaration d'intérêt
- La planification de la rencontre
- La confirmation
- Simulations et jeux de rôle

Méthodes d'apprentissage

- Exposés
- Discussions
- Exercices
- Simulations et jeux de rôle

Durée : 1 journée