

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.

CONCEVOIR ET PRÉSENTER DES SOLUTIONS CIBLÉES (2 JOURS)

JOUR 1

Ouverture

- Introduction
- Échanges
- Objectifs

La conception d'une solution ciblée

- La technique du MREM
- Les objectifs visés par le client.
- Les critères de sélection du client.
- Le concept global et ses composantes
- La validation du concept

La construction d'un projet ciblé

- La planification
 - Le plan global
 - La charpente
 - L'entrée et le sortie
- La réalisation
 - Les planches PPT
 - La finition
 - La personnalisation

JOUR 2

La construction & la présentation de votre projet

- Votre concept global
- La planification
- La construction

Méthodes d'apprentissage

- Exposés
- Discussions
- Exercices & présentations
- Simulations.

Durée : 2 jours