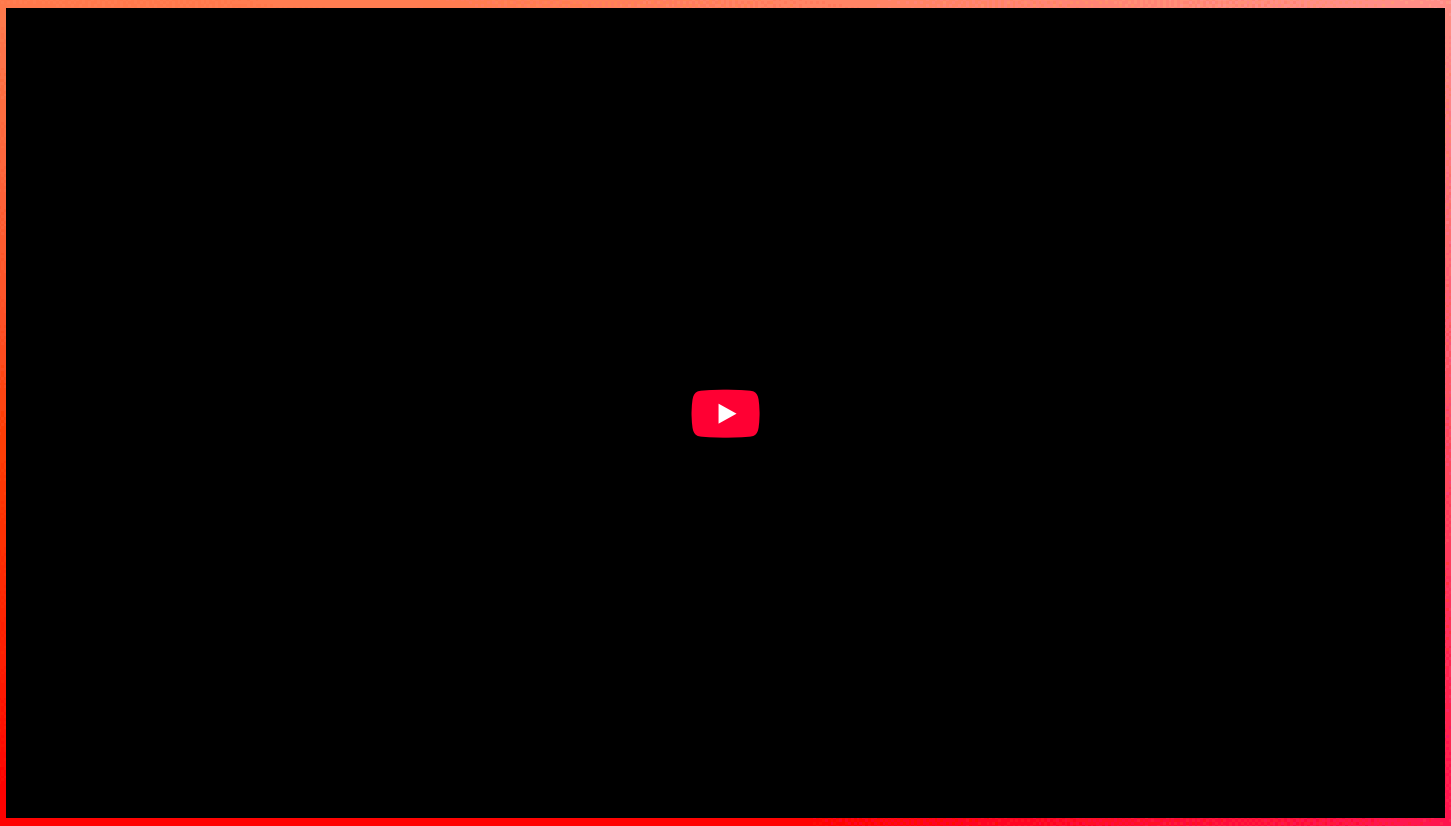
skillsday

Formation Découverte client

Relevez le challenge dans notre formation vente : la découverte client. Trouvez le besoin de votre client, maniez l'art de la question et de l'écoute active.



Avec Skillsday, vos collaborateurs seront capables de :

- Maîtriser les outils clés : écoute active, reformulation, questionnement
- Vendre plus, vendre mieux
- Développer une relation de confiance avec leur client

Programme de la formation

Le questionnement

- Apprenez à ne pas faire l'impasse sur cette partie essentielle de la découverte
- Entraînez-vous à transformer vos questions fermées en questions ouvertes
- Découvrez l'intérêt de poser les bonnes questions et leur puissance

Challenge du super-héros

- Excellez dans les connaissances de la découverte de la vente
- Entraînez-vous en mettant au défi vos collègues en duel
- Validez votre formation grâce aux compétences acquises

Pilotez la découverte de votre client

- Découvrez votre client à travers la méthode des 3C : contexte, challenge, conséquences
- Apprenez à vous affranchir des questions inutiles

Ecoute et reformulation

- Approfondissez le besoin de votre client
- Trouvez le dosage parfait dans la reformulation
- Entraînez-vous avec un exercice audio pour vérifier vos acquis

- Obtenez votre certificat en remportant le challenge final

Les modalités disponibles

- Classe virtuelle
- Conférence
- e-learning
- Présentiel

Les formats disponibles

La durée

30 minutes en mobile ou e-learning, pour les autres modalités : nous consulter

Langue