



CERTIFICAT DE COURS

Sylvain Beggiora.

a participé avec succès à la formation de vente sur plusieurs journées – dans le cadre de la formation chez localsearch (Swisscom Directories AG) – de l'automne 2020 à l'hiver 2021. La formation était composée de 6 modules répartis entre des formations en classe et l'apprentissage en ligne dans la «Daniel Enz Online Academy».

Les sujets et les axes suivants ont fait partie de la formation continue:

- Principes de communication verbale et non verbale avec les clients
- La première impression pendant l'entretien de vente
- Les 4 possibilités de gérer les problèmes et les défis
- Perception sélective pendant la vente
- Le triangle du succès: connaissances, approche/motivation et comportement pendant les entretiens de vente
- La personnalité du vendeur (Personal Value Proposition)
- Le script téléphonique personnel avec argumentaire
- Acquisition de clients: journée d'appels en direct avec de vrais clients et analyse ultérieure des entretiens
- L'entretien de vente personnel in situ avec les 8 phases de vente:
 - Préparer la vente selon le principe STP
 - Saisir les opportunités de la phase d'accueil
 - Déterminer correctement les besoins / Techniques d'interrogation
 - Présenter l'offre et la solution / L'effet de contraste
 - Traiter les objections et les prétextes avec les 3 techniques de base
 - Chercher à conclure la vente / Tester la volonté d'achat / Modèle de négociation de prix ROPA
 - Prendre correctement congé des clients
 - Posttraiter la vente selon le principe STP
- 5 avantages et bénéfices principaux des produits & services Localsearch
- Intégrer les ventes complémentaires dans l'entretien de vente
- Journée d'entretiens face à face en direct avec des Sales Actors et examen final

Pendant les situations de vente pratiques, **Sylvain Beggiora** a prouvé qu'il a non seulement compris la partie théorique, mais qu'il est également en mesure de mettre les contenus en pratique. Nous lui présentons nos sincères félicitations pour cette performance.

Zurich, février 2021

Stefano Habegger, formateur en vente / instructeur

