



Réveillez le COMMERCIAL en vous !

La formation BOOST SALES a pour objectif de former des professionnels de développer chez eux la capacité d'aborder la vente avec un mindset de gagnant, de les outiller par des techniques prouvées mondialement sur le terrain et surtout d'en faire des véritables leviers de performance pour fleurir le CA.

Pour atteindre cet objectif, BOOST SALES met en œuvre :

- ***Des ateliers collaboratifs***
- ***Une sélection des meilleures pratiques commerciales internationales***
- ***Une méthodologie de formation innovante***
- ***Un réseau professionnel de qualité***
- ***Une formation 100% PRATIQUE***

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES DU PROGRAMME

- **Structurer votre approche client dans un processus de vente clair**
- **Réussir vos actions de prospection**
- **Mieux cerner les besoins de vos clients et conduire avec brio votre entretien de vente**
- **Répondre efficacement aux objections clients**
- **Construire un argumentaire à fort impact**
- **Maîtriser les techniques de négociation pour convertir plus clients**

MÉTHODOLOGIE

Nous adoptons dans nos formations une approche co-créative qui place l'apprenant au centre de la formation, grâce à des jeux de rôle, simulations, retour d'expériences et brainstorming.

LANGUE

Selon le public, la formation peut être dispensée en français ou en arabe dialectal.



LE PROGRAMME



**DURÉE
2 JOURS**

ATELIER I : LE PROCESSUS DE VENTE

- Maîtriser les composantes du processus de vente
- S'approprier et se positionner dans son processus de vente

ATELIER II : LA PROSPECTION

- Réussir le choix du canal de prospection
- Localiser ses prospects
- Atteindre efficacement ses prospects
- Construire son plan de prospection

ATELIER III : L'ENTRETIEN DE VENTE

- Qualifier efficacement son prospect
- La méthode SPID pour mieux découvrir les besoins clients
- Les habitudes des tops vendeurs
- Les motivations d'achat que les clients ne dévoilent jamais

ATELIER IV : L'ARGUMENTAIRE

- Élaborer un argumentaire percutant
- Traiter efficacement les objections clients
- Localiser les vrais freins à l'achat derrière les objections clients
- La méthode CSAQ pour mieux argumenter

ATELIER V : LA NÉGOCIATION

- La technique SANDWICH pour mieux négocier
- Recadrer les questions relatives au prix
- S'approprier les techniques de conclusion

