Mieux écouter pour mieux vendre

-Réference: **CV-67** -Durée: **2 Jours (14 Heures)**

Les objectifs de la formation

- Maitriser les techniques de questionnement
-
- Optimiser sa capacité d'écoute dans toutes les situations commerciales
-
- Utiliser son écoute pour augmenter sa force de persuasion
-

A qui s'adesse cette formation ?

POUR QUI :

- Toute personne impliquée dans le face-à -face commercial et souhaitant améliorer son écoute pour mieux convaincre les clients.

PRÉREQUIS :

- Aucun.

Programme

- **Écouter ses clients Repérer ses propres freins à l'écoute. Découvrir la posture de l'écoute éclairée : de commercial à consultant.**
  - Identifier toutes les informations à recueillir sur son client.
  - Saisir toutes les occasions de mieux connaétre son client.
  - Mise en situation Autodiagnostic de son niveau d'écoute.
- **S'approprier les techniques de questionnement Se préparer à questionner.**
  - Questionner pour élargir du besoin aux enjeux : le questionnement élargi.
  - Questionner pour découvrir des besoins non exprimés : la méthode PSAI.
  - Mise en situation Entraénement aux techniques de questionnement.
  - Sketch de la persuasion.
- **La posture d'écoute éclairée : la méthode RARE**
  - Expérimenter les différents niveaux d'écoute.

Programme

- Utiliser tous les leviers du verbal et du non-verbal : questions, reformulation, silence.
- Écouter ses émotions et celles de son client et les utiliser en situation.
- Utiliser son écoute pour argumenter plus efficacement.
- Mise en situation Entraénement à la reformulation.

(+212) 5 22 27 99 01

(+212) 6 60 10 42 56

Contact@skills-group.com

Nous sommes à votre disposition :
De Lun - Ven 09h00-18h00 et Sam 09H00 – 13H00

Angle bd Abdelmoumen et rue Soumaya, Résidence Shehrazade 3, 7éme étage N° 30
Casablanca 20340, Maroc