



**2**  
**jours**

## SAVOIR VENDRE

Une idée, un produit ou ...soi-même

Réf : sigcommven

### PROGRAMME

#### Objectifs

Ce stage conçu par des professionnels de l'information permet au stagiaire de maîtriser les théories modernes de la communication.

#### Stagiaires

Chef d'entreprise, cadre, vendeur, décideur, artiste... chacun ne peut ignorer les méthodes de vente moderne que ce soit une idée, produit ou soi-même.

**Prix : 915 euros HT par personne**  
*Support de cours inclus*

#### SAVOIR VENDRE

- Persuader, Convaincre, Vendre
- Fixer les objectifs de la réussite
- Mieux gérer votre temps
- L'art de déléguer
- Prospection
- Le courrier
- Se vendre en public : le discours
  - Le repère mental
  - Connaissez votre auditoire
  - Définissez l'objet du discours
  - Faites un plan : début, milieu et fin du discours.
  - Utilisez des fiches
  - Contrôlez le matériel
  - Le regard
- Contacter les prospects
- Le contact
- La notation des contacts
- Contacts téléphoniques (1)
- Contacts téléphoniques (2)
- Contacts téléphoniques (3)
- Contacts téléphoniques (4)
- Contacts courrier

- Les comportements
- La communication efficace
- L'étude des besoins
- Les solutions
- Traitement des objections
- Conclure une vente
- Travailler avec une équipe
  - Aptitudes nécessaires pour diriger une équipe
  - Les techniques de motivation
  - Animation des réunions
  - Diriger les gens en fonction de leur style.
- Aspects éthiques de la vente
- La satisfaction du client
- Améliorer le "moi"
  - Améliorez vos aptitudes et motivations
  - Éliminer les pensées négatives
  - Réduisez le stress
  - L'exercice physique
  - Mieux gérer vos finances

### FORMATIONS - SEMINAIRES SIGEST

Renseignements ou réservations, contactez : jean sirapian

**Tél : 01 43 96 05 99 Fax : 01 43 75 42 85 email : sigest@sigest.net**