

FOCUS

REUSSIR LE PREMIER RENDEZ-VOUS COMMERCIAL

Comment poser les bases d'une relation solide en portant un réel intérêt au client ?



CAPITE CORPUS
la solution par la communication

 **Durée :**
3h30

 **À qui s'adresse ce Focus :**
Commercial, consultant

 **Modalités d'intervention :**
100% à distance - **Technologie**
Zoom utilisée - Classe virtuelle de 10 personnes maximum pour favoriser la mise en pratique

 **Accessible en :**

- **Flexi-inter** : des sessions inter-entreprises à la demande
- **Intra-entreprise** : organiser cette formation dans votre entreprise

 **Prochaines dates :**
Nous contacter

CONTENU DÉTAILLÉ :

Se différencier lors de l'entrée en relation

- L'annonce d'un plan d'entretien pour cadrer le rendez-vous
- Le pitch personnel
- La présentation générique de l'entreprise
- Les techniques de suggestion à distiller durant l'entretien
- Les 2 lois de la communication qui marquent l'importance de la communication non verbale

Approfondir sa découverte à la fois en termes de méthodologie et de jeu de questionnement

- Les techniques de questionnement
- Le mode conversationnel pour éviter de donner une tournure interrogatoire à cette phase de l'entretien
- Le closing de la découverte pour verrouiller la demande et notre compréhension



APPORT



TRAINING



PARTAGE

UNE PÉDAGOGIE 100% OPÉRATIONNELLE

MÊME À DISTANCE !

 **JE M'INSCRIS !**