

1

### Contenu de la formation

- Comprenez votre client et ses besoins spécifiques
- Proposez des solutions adaptées !
- Bâissez un argumentaire de ventes convaincant, différenciez-vous de la concurrence, élaborer votre script d'appel, utilisez des réponses sensées aux objections, misez sur vos avantages compétitifs...

2

### Moyens

- Formation en français, anglais ou bilingue
- Groupe restreint pour une parfaite interactivité
- Dossier complet remis à chaque participant
- Formations interactives basées sur des expériences terrain par des praticiens de la vente
- Outils mis en place collectivement

3

### Résultats et avantages

- Vous gagnez en efficacité et en performance !
- Vous disposez d'**outils concrets** vous permettant d'être à l'aise et confiant dans le processus de vente
- Vous concluez vos ventes plus rapidement !
- Formations dispensées dans le cadre de la loi du 1%

