

Formation à la vente pour le chauffage à distance du 18 et 19 novembre 2020 à Granges-Paccot (FR)**Programme****Jour 1**

8 h 30	Café et croissant de bienvenue
9 h	Allocution de bienvenue et introduction (association)
9 h 30	Présentation <ul style="list-style-type: none">• Efficacité et efficience dans l'entretien de vente : exemple du chauffage à distance• Enthousiasmer, convaincre et emporter le client (Karl-Heinz Baumgarten, mps)
11 h 30	Présentation <ul style="list-style-type: none">• Les erreurs les plus courantes du vendeur
12 h 15	Déjeuner
13 h 30	Travaux de groupe <ul style="list-style-type: none">• Les particularités de la prospection dans le chauffage à distance
15 h	Pause-café
15 h 30	Formation <ul style="list-style-type: none">• Analyse des besoins et argumentation à l'appui du chauffage à distance• Éveiller le besoin, convaincre par l'avantage (<i>Value Based Selling</i>) : quelles nouveautés ?
17 h	Fin de la première journée
18 h 30	Entrée dans les chambres
20 h	Dîner en commun et échange

Formation à la vente pour le chauffage à distance du 18 et 19 novembre 2020 à Granges-Paccot (FR)**Programme****Jour 2**

8 h 30	Travaux de groupe <ul style="list-style-type: none">• Analyse des points forts/faibles du chauffage à distance : quels arguments en ressortent ?• Choisir la bonne structure d'argumentation, pratique des fiches de réactions
10 h 15	Pause-café
10 h 45	Bases de la communication commerciale dans le chauffage à distance <ul style="list-style-type: none">• Percevoir les signes d'achat et en tirer parti : optimisation de la réfutation des objections• Mieux parvenir à conclure l'affaire• Pratique des fiches de réactions
12 h 15	Déjeuner
13 h 30	Optimiser son langage du corps, appliquer cette connaissance dans un jeu de rôle, puis feed-back pour aller plus loin
15 h	Feed-back sur la formation
16 h	Fin de l'atelier