

Réussir ses entretiens grâce à l'écoute active

L'écoute active est la clé de votre succès commercial !

Objectif général

Etre capable de pratiquer l'active afin de décrypter tous les besoins du client pour y répondre au mieux sans en négliger aucun

Objectifs

- Utiliser l'écoute active pour mieux comprendre les besoins du client à toutes les étapes de l'entretien commercial - Utiliser l'écoute active pour mieux diriger l'entretien commercial

Programme

- L'écoute active dans l'attitude
 - Se détacher de ses a priori
 - Adopter une posture d'écoute
 - Optimiser sa prise de notes
 - Oser le silence
- L'écoute active dans l'action
 - Relancer ou rebondir efficacement
 - Poser des questions ouvertes pertinentes et enrichissantes



Efficacité professionnelle



Marketing commercial

Les plus

Echanges en grand groupe, mises en situation, jeux de rôle, exercices en sous-groupes

Public

Toute personne amenée à être en contact avec des prospects ou des clients

Prérequis

Avoir déjà pratiqué des entretiens commerciaux est un plus

Durée

1 journée soit 7 heures

Lieu

A définir

Coût

Contactez-moi pour un devis personnalisé

Estelle ELIBOL

0785275612

esli.formation.conseil@gmail.com

Forte de 17 ans d'expérience dans des postes marketing, commercial, en BtoB et BtoC, je mets mes compétences au service des entreprises pour les accompagner dans leur développement.



Esli
FORMATION & CONSEIL