
**JE DEVIENS UN PROFESSIONNEL DE
LA VENTE!**



Prisme
Conseil & Coaching

JE DEVIENS UN PROFESSIONNEL DE LA VENTE!

La formation à la vente PRISME sort du cadre classique des formations à la vente:

- ✓ La formation tant dans son contenu que sa durée est adaptée à votre secteur d'activité et vos objectifs
- ✓ La formation commence par une réflexion et l'analyse de mots clefs liés à la vente
- ✓ Une succincte mise forme physique et psychique suit cette réflexion pour être dans d'excellentes conditions pour suivre la formation



LES 7 ETAPES DE LA VENTE PRISME

- Prisme a identifié 7 étapes impératives pour pouvoir réaliser une vente professionnelle et fidéliser son client.
- Cette étape théorique est indispensable
- PRISME s'appuie sur une expérience de + de 30 ans dans le domaine de la vente



SKETCHES DE VENTE

- La théorie c'est bien mais chez PRISME, nous considérons que la pratique c'est mieux! Les formés vont donc vendre en direct. Les sketches dont les scénarios ont été préétablis sont débriefés ensuite de façon bienveillante mais critique pour dégager le bon respect des étapes de la vente ainsi que le non verbal.
- A la fin de la formation, les formés ont enregistrés les étapes impératives de la vente et les points clefs pour devenir un vendeur professionnel / fournisseur capable de fidéliser sa clientèle et développer le C.A. de son entreprise.





Prisme
Conseil & Coaching

INNOVER – PERFORMER - REUSSIR