

# Coaching pour booster ses ventes

INTER / INTRA ENTREPRISE



**DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL**

## OBJECTIFS

- o Renforcer son bien-être et sa performance
- o Organiser avec efficacité son activité
- o Identifier le besoin du client
- o Proposer, argumenter et négocier pour conclure la vente

## CONTENU

- o Organiser et préparer la vente
- o Connaître / Bâtir sa stratégie commerciale
- o Prendre contact et qualifier le besoin
- o Se préparer à vendre
- o Faire la bonne proposition de valeur
- o Coconstruire la vente avec le client
- o Argumenter pour convaincre avec éthique
- o Répondre aux objections
- o S'approprier son argumentaire
- o Négocier et conclure
- o Fixer ses objectifs de négociation



21H



5  
mini



Accessibilités  
PSH



Un référent  
à votre écoute

## PUBLIC CONCERNÉ

Toute personne ayant une mission de vente

## PRÉREQUIS

## VALIDATION DE LA FORMATION





**DÉVELOPPEMENT  
COMMERCIAL**

**PÉDAGOGIE**

Nombreux exercices pratiques et études de cas, Alternance d'apports théoriques et d'applications pratiques.

**Système d'évaluation :**

- Quizz
- Questionnement oral

**DATES DES SESSIONS**

A consulter sur notre site internet.

**TARIF À LA DEMANDE**

Remis sur devis et après étude de votre demande en fonction du nombre de personnes et de la situation de la formation.

# Coaching pour booster ses ventes



**Facilitez-vous le business !**

LES PETITS FACILITATEURS



CONSEIL/FORMATION

BÉATRICE PILOT : 06 65 21 91 26

PHILIPPE LE ROUX : 06 48 98 00 22

contact@lpf-formation.com

3 impasse des écoles - 69550 CUBLIZE

[lpf-formation.com](http://lpf-formation.com)

