

Increase your relational impact

Apporter à vos équipes une dimension commerciale

Créer une relation commerciale de qualité avec son client demande des compétences qui ne sont pas toujours innées pour les **non-commerciaux**. Et pourtant, les consultants à demeure, les directeurs de projet, les avant-vente bénéficient souvent de la confiance de leur client car ils n'ont pas l'étiquette du vendeur. Ils ont accès, sans en avoir toujours conscience, à des informations qui sont souvent essentielles au succès des affaires.

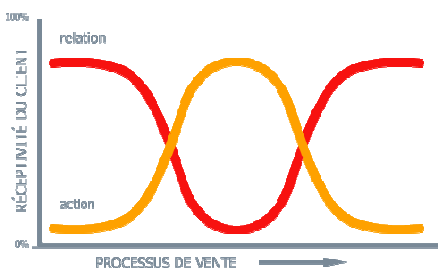
« *Increase your relational impact* » est une formation qui donne aux non-vendeurs une dimension commerciale pour contribuer au processus de vente et pour détecter de nouvelles opportunités.

Des outils performants et pragmatiques

« *Increase your relational impact* » permet de capitaliser sur ses compétences relationnelles pour être en phase avec ses interlocuteurs, les écouter et les comprendre, savoir traduire leurs enjeux et préoccupations pour leur apporter des solutions et augmenter les ventes.

➤ Bénéfices

- Construire des relations pérennes et de confiance avec ses clients
- Parfaire sa communication et la confiance en soi
- Renforcer sa contribution commerciale : savoir relayer l'information et participer au développement de nouvelles opportunités
- Être centré sur le client et pas seulement sur la technique



➤ Contenu

- Maîtriser les outils de la communication
- Comprendre les enjeux et les préoccupations de ses clients
- Traiter les objections de relation
- Adapter son discours et sa formulation en fonction des préférences comportementales du client

Des études de cas en adéquation avec l'environnement commercial de chaque entreprise sont élaborées sur mesure.

Ce programme de formation est disponible en français et en anglais.

➤ Cibles

- Ingénieurs avant-ventes
- Consultants
- Directeurs de projet
- Consultants support

➤ Durée

Cette formation intra-entreprise dure 3 jours (2 jours +1)

➤ animateurs

Nos consultants formateurs ont tous été d'excellents commerciaux pendant de nombreuses années principalement dans des entreprises High-Tech anglo-saxonnes.

Ils ont été certifiés à notre méthodologie et sont des animateurs confirmés.

➤ En savoir plus

Nous contacter : www.performhans.com
contact@performhans.com
 Tél : + 33 (0) 1 47 49 74 60