

3H pour Mieux comprendre ses clients

Soft skills développées :

- Adaptabilité
- Orientation service
- Influence



Durée : 3 heures



Objectifs pédagogiques :

- Comprendre les différents styles comportementaux et leurs besoins
- Identifier les clés pour adapter votre discours aux besoins de chaque type de client

En amont : les styles de comportements

Programme:

- Comprendre les différents styles comportementaux et leurs besoins spécifiques
- Identifier mon propre style comportemental "à priori" en situation de vente
- Déterminer les stratégies de vente adaptées aux besoins de chaque profil de client

Fiches-outils de la formation en téléchargement - Quizz de validation des acquis

