

Formation Insight selling

Vous rêvez de mieux comprendre votre prospect pour vendre mieux et plus ? Formez-vous à l'insight selling avec M'Ability !



Avec M'Ability, vos collaborateurs seront capables de :

Impacter le cerveau de leur interlocuteur grâce à 5 techniques

Aider leur client à construire une vraie vision d'achat en révélant les défauts et les limites de la situation actuelle

Créer un sentiment d'urgence pour éviter les blocages

Programme de la formation



01 Les mécanismes de la prise de décision

- Découvrez les bases de la prise de décision selon la psychologie et les neurosciences et apprenez les techniques pour influencer l'esprit de votre client

02 Pourquoi changer ?

- Ébranlez la confiance de votre client dans sa situation actuelle pour lui faire comprendre la nécessité d'un changement
- Rendez ce changement attractif en proposant à votre prospect une vision d'achat alignée avec ses objectifs

03 Pourquoi maintenant ?

- Jouez sur le risque pour faire comprendre au client la nécessité de changer au plus vite
- Découvrez comment l'inciter à une prise de décision rapide

04 Pourquoi nous ?

- Charmez le client en lui racontant une histoire dont il est le héros... et où vous tiendrez le rôle du mentor qui l'aide à réaliser ses objectifs
- Prouvez-lui que vous êtes le partenaire le mieux positionné pour répondre à ses besoins

05 Challengez-vous

- Testez vos connaissances et votre maîtrise de l'insight selling puis remportez votre certificat

Les modalités disponibles

- Classe virtuelle
- Conférence
- Mobile / e-learning

Format disponible



La durée

45 minutes en mobile ou e-learning, pour les autres modalités : nous consulter

Langue

