

La vente professionnelle

Devenez le partenaire commercial indispensable de vos clients

Êtes-vous un preneur de commande ou un conseiller fiable?

Le programme La vente professionnelle, développé en association avec Ressources humaines et Développement des compétences Canada, repose sur des recherches validées. Vous apprendrez à utiliser les techniques de vente consultative et les mettrez en pratique dans des jeux de rôle, exercices en groupe et études de cas. Vous apprendrez une méthode progressive pour acquérir des clients et les conserver.

Qui devrait suivre ce cours

- Les professionnels de la vente dans toutes les industries qui ont au moins 2 années d'expérience dans la vente
- Les professionnels qui veulent acquérir le titre de Professionnel de la vente agréé (CSP)
- Les directeurs des ventes qui veulent établir une norme de référence pour leur équipe de vente

Avantages

- Maximisez vos résultats de vente en appliquant la méthode de vente consultative
- Appliquez des stratégies pour bien gérer votre temps et fixer vos objectifs
- Identifiez des clients potentiels pour votre entonnoir de prospection à l'aide de Ventes 2.0
- Appliquez les éléments d'un premier appel efficace, planifiez une première visite fructueuse, et obtenez un engagement pour aller de l'avant

Contenu

- Mieux vous connaître et comprendre les autres : traits de personnalité pour réussir dans la vente
- Créer votre stratégie de vente : planification du territoire, gestion des comptes, expansion des affaires
- La vente consultative : démarches de prospection efficaces
- Obtenir le contrat de vente : communication, présentation, et négociation

CALENDRIER 2011

Calgary 12–14 avr.

Edmonton 4–6 oct.

London 4–6 oct.

Montréal 12–14 avr. (français) • 16–18 nov. (français)

Ottawa 1–3 nov.

Toronto 1–3 fév. • 1–3 mar.

12–14 avr. • 7–9 juin

12–14 juil. • 20–22 sept.

25–27 oct. • 22–24 nov.

Vancouver 5–7 apr. • 29 nov. – 1 déc.

Winnipeg 25–27 oct.

Rabais de 100 \$ pour les membres de l'ACPV!

Inscrivez-vous pour devenir un partenaire commercial plutôt qu'un preneur de commandes.

COMMANDITÉ PAR

AVIS[®]

