APERÇU DU SÉMINAIRE

PME Académie
ton savoir
ton succès

DIRECTION DU SÉMINAIRE
EMMANUELLE OSSOLA

Emmanuelle est formatrice indépendante depuis 2021. Après 30 ans de pratique commerciale salariée, elle a à cœur de transmettre ses outils de vente au plus grand nombre et ce afin que chaque entrepreneur développe sa base de clients et son activité avec facilité plaisir.

Durée et lieu
1 jour, 9.00 – 17.00
Ch. de Bethléem 5, 1700 Fribourg

Groupes cibles
Propriétaires de PME, entrepreneurs indépendants qui n'aiment pas la vente. Directeurs des ventes, collaborateurs des ventes et du service clientèle qui veulent de nouveaux outils, se remotiver et découvrir une approche différente de la vente.

Frais de participation
590 CHF (hors TVA), déjeuner inclus, boissons, pauses, documents de séminaire et certificat.

Inscrivez-vous dès maintenant.
Pour un apprentissage optimal, le nombre de participants est limité.

La vente est un jeu : une formation de vente différente.
Emanuelle a créé cette formation pour vous apporter un nouveau point de vue sur la vente, pour vous permettre de vendre sans avoir l'impression de VOUS vendre ! Elle vous comprend car j'ai longtemps fait de la vente sans avoir assez de résultats. Elle a cherchée des formations et a trouvée le succès avec ce que je vais vous partager ! Et c'est ok si vous détestez vendre. Tout ce que je vais vous apprendre n'est pas enseigné à l'école.

Vous aimeriez apprendre à vendre avec facilité et plaisir sans avoir l'impression d'être un marchand de tapis ? Elle vous apprend, étape par étape comment attirer vos clients de manière agréable et qui ait du sens pour vous. Vous allez apprendre à créer des liens, même si vous êtes timide ou allergique à la vente.

Dans ce workshop nous verrons :
- Vous sentir enfin à l'aise avec la vente
- Éprouver du plaisir dans la prospection
- Prendre votre téléphone avec facilité pour relancer
- Vendre vos produits ou vos services en confiance
- Parler de votre business lors de réseautage
- Faire de chaque rencontre une opportunité

Si oui, nous vous invitons à changer de point de vue sur la vente lors de la formation "La vente est un jeu"

Vous découvrirez également :
- 4 trucs infaillibles d'un vendeur d'exception
- L'attitude numéro 1 pour devenir commercial d'impact
- La communication dans la relation client
- L'intention qui anime toute action commerciale
- La technique de conclusion