

APERÇU DU SÉMINAIRE



DIRECTION DU SÉMINAIRE Marc Berthold



Marc Berthold est un Business Developer autodidacte avec un fort esprit entrepreneurial, qui a su trouver des outils de vente et de marketing simples, efficaces et fonctionnels. Cela afin de défendre ses projets IT, ses budgets d'équipe et vendre ses idées et ses services au quotidien. Il est pragmatique et favorise ce qui fonctionne plutôt que les grandes théories.

Durée et lieu

1 jour, 9h00 – 17h00
Crissier (Castel de Bois-genoud)

Groupes cibles

Patrons de PME, entrepreneurs, indépendants qui ont besoin de vendre. Des curieux qui veulent mettre en œuvre du marketing de demain !

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.**

Vous avez besoin d'outils et techniques de vente simples et efficaces pour booster vos chiffres ? Vous êtes un indépendant ou à la tête d'une petite entreprise ? Vous n'avez pas 200'000.- pour engager une force de vente ? Alors cette formation est pour vous !

La Vente Pragmatique

La vente est un métier et un large sujet. Il existe une foule d'ouvrages et de multiples formations sur le sujet partout sur internet. Et pourtant, peu de monde veut prospecter et vendre, car c'est souvent difficile et anxiogène !

Le problème n'est ~~me~~ pas le manque d'information ni le nombre de méthodologies ! Non, le problème est de trouver le courage et les techniques simples, efficaces et répétables que vous pouvez mettre en œuvre aujourd'hui pour des résultats demain sans pour autant faire un brevet fédéral !

Cette formation se veut pragmatique. Elle va vous donner des outils actionnables immédiatement pour augmenter vos ventes, ainsi que des pistes à mettre en place pour le moyen terme afin de vous faciliter les ventes.

Dans cette formation orientée pratique, nous verrons :

- Comment fonctionne l'acte d'achat
- Sur quoi se concentrer pour vendre facilement
- Des axes de réflexion sur l'humain et ses besoins profonds
- Des outils et techniques pratiques pour préparer les rendez-vous de vente sans stress
- Quelques astuces pour booster vos chiffres
- Le rôle des réseaux sociaux, des messages et emails
- Des astuces pratiques pour déclencher une vente

Vous découvrirez également :

- Comment vendre plus
- Comment améliorer votre technique
- Comment continuer à vous améliorer après la formation

Cette formation est le complément idéal à ma formation "Le Marketing Pragmatique" !