ADEFSA DESCARTES Compétences
Formation continue Marne-la-Vallée

DÉVELOPPER SON ÉCOUTE ACTIVE POUR MIEUX VENDRE

L'écoute active est une compétence cruciale qui permet aux professionnels de la vente de comprendre les besoins et les désirs de leurs clients de manière plus profonde et précise.

La formation «Développer son Écoute Active pour Mieux Vendre» a été spécialement élaborée pour permettre aux commerciaux de perfectionner leur capacité à écouter attentivement et à utiliser cette compétence comme un atout stratégique dans le processus de vente.

Dates

Les prochaines dates de sessions sont régulièrement mises à jour sur notre site internet.

https://www.descartes-competences.fr

Qui ?

Tout commercial souhaitant acquérir ou renforcer sa capacité d'écoute.

Pré-requis

Aucun.
Un questionnaire préalable d'évaluation des attentes et de niveau sera envoyé.

Durée

2 jours

Prix

1400 € HT

Pour une formation en intra-entreprise ou sur mesure : nous contacter.

Objectifs de la formation

A l'issue de la formation, les stagiaires seront capables :

- D'adopter une bonne posture d'écoute du client
- De pratiquer une écoute de qualité
- D'optimiser sa communication avec le client
- De bien identifier les besoins du client
- De mieux écouter pour augmenter leur capacité à convaincre
- De développer son empathie

Méthodes pédagogiques

- Transfert des compétences par échanges formateur/participants et entre participants
- Exercices de mise en situation pour développer l'écoute active lors des interactions de vente
- Feed-back individuel et collectif
- Vidéos, tableau blanc et supports en fonction des besoins de l'animation

Évaluation

- Questionnaire préalable d'évaluation des attentes et de niveau
- Évaluation des compétences en écoute active à travers des mises en situation et des études de cas
- Évaluation des acquis via un questionnaire qui permet de mesurer les connaissances et compétences acquises
- Déroulement de la formation et satisfaction des participants mesurés grâce à une fiche d'évaluation remise en fin de parcours

Programme de la formation

- L'écoute active dans le contexte de la vente
- Les fondamentaux de l'écoute active
- Les techniques de questionnement
- Le langage verbal et non verbal dans la vente
- La découverte des besoins du client et l'écoute active
- Application de l'écoute active aux autres phases de la vente

Option supplémentaire : bien se connaître pour mieux vendre avec son profil DISC
Durée : 1/2 journée
Prix : nous consulter

Descartes Compétences est une marque de l'ADEFSA, organisme gestionnaire du CFA Descartes. Grâce à sa pédagogie innovante mise en œuvre depuis plus de 30 ans et de son réseau de formateurs, bénéficiez du meilleur de la formation continue.

ADEFSA
21 rue Galilée
77420 Champs-sur-Marne
SIRET 39089496200054 - numéro de déclaration d'activité 11770565477