

Découverte de l'Éfficacité Commerciale

CEGOS SWISS. ONE ESSENTIAL AT A TIME.



Pourquoi ?

Les commerciaux qui s'engagent dans ce voyage de transformation découvrent l'art d'adapter leur approche aux diverses préférences des clients.

Dans le monde trépidant de la vente, l'établissement de liens significatifs avec les clients change la donne.

Notre programme Découverte de l'Éfficacité Commerciale, issu du programme de base Insights, permet aux commerciaux d'améliorer leurs compétences, de révolutionner les interactions avec les clients et d'adopter une approche de la vente centrée sur les personnes.

En s'appuyant sur le modèle Insights Discovery®, ce parcours de formation révèle l'impact profond des préférences et des comportements individuels sur chaque facette du parcours de vente, ce qui permet aux commerciaux de cultiver des relations plus efficaces avec les clients.

Pour qui ?

Commerciaux.

Professionnels du service à la clientèle.

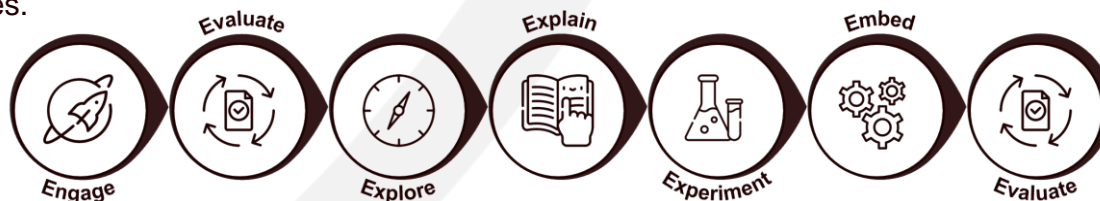
Leaders et managers commerciaux.

Bon à savoir :



Learning Framework de Cegos

Tous nos parcours de formation sont conçus suivant un modèle pédagogique holistique et dynamique qui permet d'aboutir à un apprentissage allant au-delà de la simple prise de conscience des compétences et des aptitudes.



Chaque parcours engage les apprenants au-delà des savoirs, permettant un apprentissage progressif, pour explorer, expérimenter et ancrer leur apprentissage, afin de transformer les compétences en performance.

Découverte de l'Éfficacité Commerciale

CEGOS SWISS. ONE ESSENTIAL AT A TIME.



À l'issue de ce parcours de formation, vos collaborateurs seront capables de :

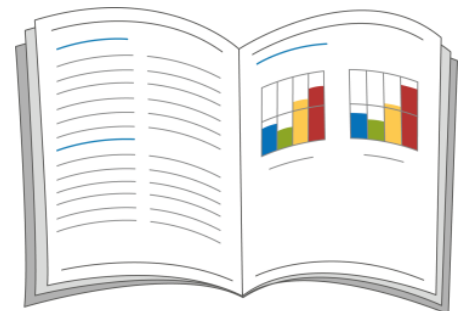
- Découvrir leur style et leur approche privilégiés à chaque étape de la vente, afin d'entamer le processus d'affinement de leur approche pour en amplifier l'impact.
- Utiliser un modèle pratique à quatre couleurs dans chaque conversation avec un client, générant des résultats immédiats et augmentant l'efficacité globale de leurs interactions commerciales.
- Améliorer l'expérience des clients en adoptant une approche de la vente centrée sur la personne, en encourageant des résultats favorables dans leurs conversations.
- Communiquer facilement avec les clients potentiels en reconnaissant leurs préférences et leurs comportements, ce qui permet d'établir une relation plus solide.
- Élaborer des plans d'action personnalisés qui alimentent leur motivation et leur donnent l'énergie nécessaire pour exploiter leur potentiel commercial, en favorisant la croissance continue et la réussite de leur carrière commerciale.

#MAKINGADIFFERENCE

Un modèle éprouvé :



Profil personnel Insights Discovery® :



[Téléchargez un exemple ici](#)

Modalités :



Parcours blended learning accessible dans notre [LearningHub](#).



L'animation des workshops peut se faire **en présentiel et/ou en virtuel**, selon vos besoins et ceux de vos collaborateurs.

Durée totale : 14h d'apprentissage



6 heures de formation synchrone.



8 heures de self-learning et de mise en pratique.

REF: DSE

www.cegos.ch | info@cegos.ch

« Nous sommes tous uniques. »

#TIL

Today | Learned