



# Karine LO SURDO

06.24.34.33.00 – [www.kapconseils.fr](http://www.kapconseils.fr)

Cible :  
Tout public

Prix :  
Nous Consulter



## Thème : A la conquête de prospects

### **Consultante, Formatrice, Coach certifiée, Thérapeute Praticienne en PNL, Maître Praticienne en Hypnose et en Sophrologie.**

Formée à l'INSTITUT de COACHING INTERNATIONAL de Paris, à l'ECOLE FRANCAISE D'HYPNOSE et Diplômée de SCIENCES PÔ de PARIS, je mets à votre service mon expertise métier de plus de 10 ans en Management opérationnel, en accompagnement Coaching réseau et en Formation d'Adultes pour accompagner et faciliter votre changement.

**Passionnée par l'humain et orientée Action, je vous accompagne que vous soyez Entreprise, Entrepreneur et/ou Salarié de façon individuelle et/ou collective dans la construction de votre « Boîte à outils » afin de vous réaliser au travers des objectifs fixés.**

### **Objectif de la formation :**

Maîtriser les techniques de vente & Apprendre à oser le rebond commercial  
Savoir conclure des ventes fermes et pérennes & Proposer l'offre adaptée

Durée : 14 h 00

#### **1<sup>ère</sup> Journée :**

*S'approprier les outils et la méthode au service de notre personnalité*

##### **Bien se connaître pour mieux vendre**

- ✓ Identifier son profil commercial et relationnel personnel
- ✓ Identifier ses points forts et son axe d'amélioration

##### **Maîtriser les prérequis d'une vente efficace**

- ✓ Connaître sa cible
- ✓ Définir à l'avance ses marges de manœuvre commerciales
- ✓ Développer son écoute et son empathie
- ✓ Tenir compte de l'historique du prospect afin de lui proposer la bonne offre
- ✓ Savoir reformuler pour valider l'adhésion de son interlocuteur
- ✓ Anticiper les objections et savoir proposer une offre alternative

##### **Utiliser un fil conducteur**

- ✓ la méthode ADAPAC

#### **2<sup>ème</sup> Journée :**

*Notre capacité à conclure et fidéliser*

##### **Identifier les opportunités de vente additionnelle**

- ✓ A quel moment proposer une offre complémentaire
- ✓ Apprendre les techniques et formulations pour élargir la conversation et aboutir à une vente
- ✓ Les précautions à prendre pour éviter la vente forcée

##### **Faciliter la décision d'achat**

- ✓ Détecter les signaux d'intérêt du prospect
- ✓ Utiliser les techniques pour susciter la prise de décision du prospect

##### **Capitaliser sur les informations clients**

- ✓ Les outils de suivi client & réflexes à acquérir pour fidéliser un client
- ✓ Suivi et connaissance client par l'enrichissement des bases de données