FORMATION **VENDRE AVEC LE FINANCEMENT**

OBJECTIFS

STRATÉGIQUES

Proposer une facilité de paiement dans l'air du temps et simple à mettre en place

PERFORMANCE

Augmenter le panier moyen en vendant plus, mais surtout en vendant mieux

COMMERCE

Acquérir une méthode de négociation en intégrant une proposition de financement

TÉMOIGNAGE

« Le financement est quelque chose que j'étais réticent à utiliser dans ma démarche commerciale, autant par rapport à sa complexité à mettre en place que le fait de le proposer de manière simple dans la négociation avec le client. La formation sur le financement avec Jean Paul a complètement changé la done. Tout d'abord elle m'a permit de me rendre compte que le financement n'était pas si compliqué. Grâce à la méthode présentée par Jean Paul, j'ai un plan très précis à suivre qui me permet de proposer très simplement le financement dans la négociation avec les clients.
Et c'est un vrai plus ! Proposer du financement est devenu un automatisme, et d'une manière générale, cela m'a permit d'augmenter le panier moyen de mes ventes. Je suis super satisfait de cette formation financement. »

Kevin B. Commercial à Montpellier

UN OUTIL **ESSENTIEL DE LA** PERFORMANCE **COMMERCIALE**

Le financement est un outil d'aide à la vente souvent peu ou mal utilisé alors qu'il représente un atout majeur dans la négociation. Il permet notamment d'améliorer les ventes, débloquer des dossiers en attente et de sécuriser les paiements. Dans cette formation, nous vous apprenons toutes les ficelles pour introduire le financement et vendre avec cet outil.

DURÉE
1 jour de formation

SUPPORTS
Classeur de formation « Apprendre à vendre avec du financement »

ACQUIS NÉCESSAIRES
Expérience requise dans la vente ou au minimum dans la relation client.

LIEUX
Paris | Nîmes, possibilité formation intra entreprise sur site en France métropolitaine

PROGRAMME **ET CONTENU**

I – LES OUTILS POUR VENDRE DU CRÉDIT

II – SIMPLIFIER VOTRE VENTE

III – LES FREINS PSYCHOLOGIQUES

IV – COMMENT INTRODUIRE UNE PROPOSITION DE FINANCEMENT DANS UNE VENTE

V – LA MÉTHODOLOGIE

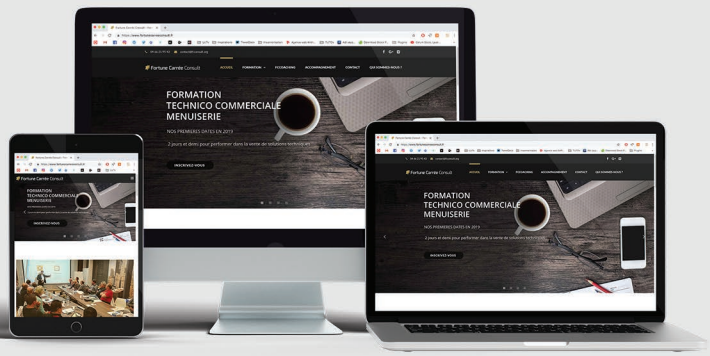
VI – DÉMONSTRATION ET TRAINING

VII – ÉVALUATION QCM DE LA FORMATION

INSCRIPTION **SIMPLIFIÉE**

DIRECTEMENT SUR NOTRE

SITE INTERNET



www.fortunecarreeconsult.fr