

## → L'orientation client

L'orientation client est la pierre angulaire de toute relation durable et par conséquent des succès commerciaux qui en résultent.



### Les thématiques abordées au cours de ce module sont :

- **Les cadres de références** : chacun de nous interprète la réalité de manière différente. Comment en faire un levier de vente ?
- **La relation de vente** : comment établir un état d'esprit positif pour une véritable collaboration.
- **La structure d'un entretien de vente** : savoir naviguer dans un entretien permet d'arriver à bon port.
- **Win-win** : tout le monde sait ce que c'est mais comment le vendeur peut-il influencer la relation pour y arriver.

### Chaque thématique est construite sur la même mécanique, en 4 étapes avec un groupe de 6 à 12 personnes :

1. **Exercice ImproTraining** pour que chaque participant prenne conscience de son fonctionnement personnel.
2. **Modèle théorique** pour structurer l'apprentissage.
3. **Exercice business** pour ancrer la matière à la réalité pratique du participant.
4. **Plan d'action** pour permettre de suivre l'application pratique par la suite.



### Nos formations reposent sur le développement de 7 compétences et attitudes.

1. **La confiance en soi** pour être à l'aise dans toutes les situations.
2. **L'écoute active** pour comprendre l'autre.
3. **La communication verbale et non verbale** pour transmettre un message clair.
4. **L'esprit de synthèse** pour savoir ce qui est important.
5. **Le respect** de soi et des autres.
6. **La spontanéité, la créativité et la positivité** pour s'adapter en toutes circonstances dans un esprit positif et constructif.
7. **L'esprit d'équipe** car il permet d'aller plus loin ensemble.