

Mieux communiquer sur ses traitements et vendre plus !

Programme

- Comment bien présenter vos traitements ? Les règles d'une bonne communication.
- Proposer les avantages et bénéfices de vos traitements et développer votre argumentaire
- Annoncer un prix et gérer la négociation
- Gérer les personnalités difficiles.
- Mise en situation (jeux de rôles).

Format

Formation sur 1 ou 2 journées selon les besoins.
Possibilité de formation sur-mesure.

Outils

La formation est animée par Agnès Vuillermet.

En amont, il est possible de réaliser des profils de personnalités (<http://www.profil4colors.com/>) afin de mieux comprendre les attitudes et comportements dans certaines situations. Ces profils sont individuels et personnels, et il est également possible de créer le profil de l'équipe.

Budget

Devis et tarifs sur demande.