



Olympe Academy

La vente relationnelle

Apprenez des stratégies novatrices pour optimiser la compréhension comportementale, créer des liens de confiance durables et fidéliser les clients.

Mode de participation : présentiel et distanciel

Durée : 2 jours (16h)

Réf. : OA002

Tarif : 2 990,00 € HT

OBJECTIFS DE LA FORMATION

1. Augmenter son taux de conversion grâce à la vente relationnelle
2. Savoir adapter une stratégie d'approche relationnelle selon ses prospects
3. Passer de la vente transactionnelle à la vente relationnelle.

A QUI S'ADRESSE CETTE FORMATION

1. Nouveaux commerciaux ou toute personne désirant se lancer dans la vente
2. Commerciaux spécialisés dans les grands comptes
3. Directeurs régionaux des ventes récemment nommés
4. Directeurs commerciaux désirant aligner leurs approches de vente

PREREQUIS

- Avoir au moins 2 ans d'expérience dans le métier de la vente est un plus.

PROGRAMME

Avant la formation

1. Quiz de connaissances générales de la vente
2. Mise en situation

Olympe Academy - Une marque de Yooowin SAS
5 rue du Banquier - 75013 - Paris
Capital Social : 293 930
RCS Paris B 979 749 868
N° déclaration d'activité: 11 75 69548 75
Siret: 97974986800019
hello@olympe.academy



Olympe Academy

Pendant la formation

- Introduction à la vente relationnelle
 - Comprendre la vente relationnelle et ses différences avec la vente transactionnelle
 - Exercices de mise en situation
 - Entraînement de mise en situation
- Les méthodes de la vente relationnelle
 - Quelles approches adopter la vente relationnelle
 - Exercices de mise en situation
 - Entraînement de simulation
- Fidélisation de la clientèle à travers les méthodes de vente relationnelle
 - Comment faire de son client un véritable complice
 - Exercices de mise en situation
 - Entraînement

- Exercices de mise en situation
- Entraînement sur le closing

Après la formation

Module e-learning : "La vente relationnelle" - Vidéo complète de la formation 7/24h

Module d'évaluation assisté par l'IA : "préparer mon rdv"

Module d'évaluation assisté par l'IA : "débriefer mon rdv"

Olympe Academy - Une marque de Yooowin SAS

5 rue du Banquier - 75013 - Paris

Capital Social : 293 930

RCS Paris B 979 749 868

N° déclaration d'activité: 11 75 69548 75

Siret: 97974986800019

hello@olympe.academy



Olympe Academy

EVALUATIONS

Questionnaire en ligne à chaud pour évaluer les contenus de la formation

Quiz d'évaluation des compétences

Questionnaire en ligne à froid (à 6 mois) pour évaluer les contenus de la formation

LES POINTS FORTS DE LA FORMATION

- Chaque phase de l'entretien de vente est appliquée sans délai, soit individuellement, soit en groupe.
- Une panoplie exhaustive d'outils et de techniques de vente est fournie pour une mise en œuvre immédiate après la formation, accompagnée de ressources numériques pour un approfondissement ultérieur.
- Un scénario continu est utilisé pour s'exercer à toutes les étapes de l'entretien et structurer méthodiquement sa démarche.
- Des exemples concrets, basés sur des faits réels illustrent chaque étape de la formation.

Olympe Academy - Une marque de Yooowin SAS

5 rue du Banquier - 75013 - Paris

Capital Social : 293 930

RCS Paris B 979 749 868

N° déclaration d'activité: 11 75 69548 75

Siret: 97974986800019

hello@olympe.academy