

Session T6 – Table ronde / atelier (30 min)

Comment Booster ma démarche Commerciale après le Covid-19 ?

Mes clients et mes prospects sont convalescents pour la plupart. Dès lors, comment relancer mon effort commercial, sans paraître en vouloir à leur compte en banque lui aussi convalescent, tout en reconquérant mon volume d'affaires et en défendant mes marges ?

La réponse est simple : en créant de la valeur !

Au cours de cette courte keynote je vais découvrir comment faire.

Mots-clés : Proposition de valeur - Vente ~~push~~ / pull – Déclencheur d'achat - Bénéfice Client

- Je construis ma proposition de valeur
- Je passe de « convaincre » à « persuader », de la vente « ~~push~~ » à la vente « pull »
- Je découvre le déclencheur d'achat de mon client / prospect par un questionnement ciblé
- J'argumente en bénéfices pour lui/elle

Intervenant : Alain POLLARD

CPC Auvergne Rhône Alpes

Expertises

J'accompagne des dirigeants, en management, commercial et stratégie

