

Conférences et formations en succès et en vente

Toutes ces présentations et formations sont basées sur la Méthode Immo-Succès, développés et publiés par Sylvia Perreault.



Êtes-vous votre pire client?

Un esprit gagnant et la fierté d'être en ventes = Succès

Conférence choc de 60 minutes (*keynote*) sur l'art des affaires et les enjeux du succès.

Sujets développés lors de cette conférence choc

Profitabilité; conciliation travail-vie; excellence en affaires; entrepreneuriat; croissance; motivation-inspiration; gestion du temps; motivation en ventes; formation en ventes; développement personnel; rendement maximal; croissance personnelle; productivité; habiletés organisationnelles.

La passion de Sylvia Perreault pour le domaine de la vente et de la fierté du succès en celle-ci l'amène à prononcer cette conférence dynamique pour stimuler vos troupes. Mais attention, sa fierté est contagieuse et vous ne verrez plus jamais de la même façon votre mission d'affaire, votre équipe de vente ou même votre profession!

Cette présentation a déjà inspiré des milliers de participants à améliorer leur performance en ventes. Elle partage sa propre histoire, son expérience et sa vision. Elle discute de l'art de la vente et de ses difficultés. Elle vous motivera et vous aidera à développer vos affaires. Elle vous montrera comment croire en vous et comment obtenir les revenus que vous méritez! Sylvia présente une approche pratique pour exceller en ventes!

Les participants apprendront que : Être **en affaires, c'est d'abord savoir se vendre avec fierté et passion.**

- comment développer leur plein potentiel
- comment avoir une attitude gagnante
- comment améliorer leur réalité en utilisant leurs buts, leurs rêves et leurs objectifs
- comment croire en eux-mêmes et obtenir ce qu'ils méritent

Développez une attitude gagnante en découvrant la fierté d'être des excellents vendeurs et gens d'affaires performants! Obtenez et maîtrisez des attitudes pour obtenir du succès et la fierté nécessaire pour réussir en vente, en affaires et en commerce! Sachez travailler avec grande fierté!

Un sujet idéal pour ouvrir ou fermer votre congrès, votre réunion ou pour votre séminaire annuel de vente en commerces de détails, en entreprises offrant des produits tangibles et intangibles, pour associations et regroupements, pour les gestionnaires et les directeurs des ventes, etc. Vous ne verrez plus jamais de la même façon votre mission, votre équipe de vente ou votre profession!

*"Sylvia vous motivera et catapultera votre confiance en vous et votre attitude en affaires! Une manière idéale de motiver vos troupes, ce discours déplacera les gens de leur zone de confort et les amènera dans l'action! **Vous en serez fiers!**"*

Alors? Êtes-vous votre pire client?

Formations

Ces formations peuvent être données en format d'une journée complète ou en session de trois heures.

1. "La prospection sans douleur"

Objectif:

À l'issue de ce séminaire, le participant devrait être en mesure d'identifier de nouvelles sources de clients et de reconnaître l'importance des anciens clients. Les participants apprendront l'importance de combiner et d'intégrer l'attitude positive et l'utilisation des Questions clés pour obtenir plus de succès au téléphone et dans leur pratique quotidienne de prospection et de technique de vente. Ces questions clés sont la technique à la base d'une bonne présentation de vente pour mieux répondre aux besoins de leurs clients.

Aperçu:

- Développer une approche constante et positive de la prospection, avec assertivité et élaboration d'objectifs
- Développer une approche cohérente et positive face à la prospection au téléphone avec des bases solides
- Identifier et examiner les nouvelles sources de clients et des stratégies marketing en projets et développement des ventes
- Identifier les types de clients avec lesquels vous aurez les meilleurs résultats
- Comprendre l'importance d'anciens clients et des références et comment tirer profit de cette vaste ressource
- Comprendre l'importance de la fidélisation de vos clients
- Savoir découvrir et reconnaître les besoins de vos clients
- Apprendre comment se différencier de la compétition en étant plus à l'écoute des besoins de vos clients
- Apprendre à utiliser les «Questions clés» efficacement pour obtenir plus de succès dans votre prospection avec les bons principes de bases
- Comprendre l'importance de la pensée positive et de la confiance en soi, tout en prospectant avec les bons outils et la bonne approche
- Plus : Les erreurs à éviter pour une prospection efficace!

Format:

Cette formation est donnée à l'aide d'une présentation visuelle et est accompagnée d'un cahier du participant. De plus, chaque participant reçoit une copie des "Questions Clés" à conserver pour référence facile pendant ses appels. La conférencière est directe, drôle et utilise plusieurs histoires et anecdotes. La participation active est essentielle à l'apprentissage et fortement encouragée. La formation inclut de fréquents exercices individuels et de groupe.

2. "Les réponses clés du succès en ventes!"

Objectif:

À l'issue de ce séminaire, le participant devrait être capable de maîtriser des actions spécifiques et des mécanismes efficaces afin de l'aider lors de situations difficiles et de répondre avec assurance aux objections des clients afin de conclure avec succès. Il pourra aider son client

dans ses inquiétudes et ses insécurités face à sa démarche de vente, tout en faisant reconnaître l'importance de la valeur de ses services et de ses conseils pour lui permettre de réaliser la vente.

Aperçu:

- Comprendre l'importance de la pensée positive et de la confiance en soi, pour convaincre et persuader
- Comprendre et appliquer les « 8 façons de convaincre un client potentiel de vous embaucher ou faire affaire avec vous »
- Identifier votre approche pour répondre aux objections et renforcer vos habilités
- Apprendre et utiliser « les Réponses clés du succès en ventes » pour répondre aux objections
- Apprendre et utiliser des actions spécifiques pour se sortir de situations difficiles et répondre aux objections des clients
- Savoir quand et comment conclure et faire signer le client.

Format:

Cette formation est donnée à l'aide d'une présentation visuelle et est accompagnée d'un cahier du participant. La conférencière est directe, drôle et utilise plusieurs histoires et anecdotes. La participation active est essentielle à l'apprentissage et fortement encouragée. La formation inclut de fréquents exercices individuels et de groupe.

3. “Parlons prix!”

Objectif:

À l'issue de ce séminaire, le participant devrait être en mesure d'aider son client à modifier sa vision subjective du prix de mise en marché ou de vente à travers la compréhension et l'utilisation de divers outils de négociation et de succès en ventes.

Aperçu:

- Aider le client à changer sa vision subjective à une vision objective en ce qui a trait au prix et à la valeur
- Comprendre les motivations du client par rapport à l'établissement du prix qu'il s'est fixé
- Savoir comment discuter et négocier les prix avec ses clients
- Comprendre la “peur de regretter” de ses clients et savoir comment leur faire accepter vos convictions
- Identifier des styles d'approches pour les discussions de prix et renforcer votre habileté à répondre à la résistance
- Comprendre et utiliser « 8 façons de discuter prix avec les clients »
- Comprendre et utiliser « 8 façons de présenter votre estimé pour que vos clients l'acceptent »
- Apprendre à défendre votre commission/rétribution au cours du processus
- Savoir négocier, conclure la vente et faire signer les clients rapidement

Format:

Cette formation est donnée à l'aide d'une présentation visuelle et est accompagnée d'un cahier du participant. La conférencière est directe, drôle et utilise plusieurs histoires et anecdotes. La participation active est essentielle à l'apprentissage et fortement encouragée.

4. "Planifier votre succès en vente!"**Objectif:**

À l'issue de ce séminaire, le participant devrait être en mesure de déterminer ses objectifs en préparant un plan d'affaires et un budget; améliorer sa rentabilité et apprendre des trucs pour être mieux organisé et efficace.

Aperçu:

- Améliorer son/sa réalité avec des buts, des rêves et des attentes de "d'objectifs de ventes réalistes"
- Déterminer des buts et des objectifs qui motiveront le participant à développer son entreprise et lui faire prendre de l'expansion
- Comprendre et utiliser la Méthode du Succès en ventes
- Créer et suivre un budget, afin de s'assurer d'une rentabilité maximale
- Créer et suivre son plan d'affaire afin d'atteindre les buts fixés avec un plan d'action
- Adopter des façons d'améliorer son organisation et son efficacité
- Apprendre à travailler avec ses partenaires d'affaires et apprendre comment et à qui déléguer
- Apprendre à définir et défendre si nécessaire sa rétribution/commission
- Adopter une attitude de gagnant et être fier d'être en vente

Format:

Cette formation est donnée à l'aide d'une présentation visuelle et est accompagnée d'un cahier du participant et d'un plan d'affaires à remplir. La conférencière est directe, drôle et utilise plusieurs histoires et anecdotes. La participation individuelle des participants est essentielle à l'apprentissage et fortement encouragée. La formation inclut de fréquents exercices individuels et de groupe.

Note: Toutes ces sessions peuvent être adaptées pour rencontrer les besoins des clients, et peuvent être présentées dans des salles de toutes tailles et pour n'importe quel nombre de participants. Pour des gros groupes, les présentations et formations peuvent être modifiées pour diminuer les travaux en ateliers et augmenter la participation avec la conférencière en mettant plus d'emphase sur les théories les exemples et expériences personnels. Il est aussi possible de combiner plusieurs conférences en éliminant les ateliers et la participation de groupe.

Veuillez communiquer avec nous pour définir vos besoins.