

FORMATION

Devenir un commercial performant
LES CLÉS POUR VENDRE PLUS ET MIEUX

INFORMATION



Durée : 2 à 3 jours (adaptable en modules)

Format : Présentiel – avec supports + exercices pratiques

Public : Commerciaux débutants ou confirmés, équipes de vente, indépendants

Objectif global : Maîtriser les fondamentaux et les techniques avancées de la vente pour augmenter le taux de transformation et la satisfaction client.

Tarifs : 1700 € HT / session de 8 personnes

Notre formation



FORMATION
THEORIQUE



FICHE
PRATIQUE



EXERCICES DE
COACHING

Qui sommes nous ?

LNK Consulting, expert en formation commerciale, accompagne les entreprises pour :

- **Développer** les compétences de leurs commerciaux
- **Optimiser la prospection** et la vente terrain
- **Fidéliser** les équipes et **réduire le turnover**

Notre mission : transformer vos forces de vente en véritables moteurs de croissance, avec des formations adaptées à vos objectifs et à votre secteur.

LES MODULES *de la formation*

- 01 L'ÉTAT D'ESPRIT DU COMMERCIAL PERFORMANT
- 02 CONNAISSANCE PRODUIT & MARCHÉ
- 03 PROSPECTION INTELLIGENTE
- 04 TECHNIQUES DE PRISE DE CONTACT
- 05 LA DÉCOUVERTE DES BESOINS
- 06 ARGUMENTATION ET PERSUASION
- 07 GÉRER ET LEVER LES OBJECTIONS
- 08 CONCLUSION & CLOSING
- 09 SUIVI & FIDÉLISATION



Les résultats

attendus

- Amélioration du taux de conversion de 20 à 40 %
- Plus grande aisance en rendez-vous et au téléphone
- Capacité à gérer toutes les situations client
- Augmentation de la satisfaction et fidélisation

LES BONUS

inclus dans la formations

LA BOITE A RAPPEL :

- Scripts de prospection prêts à l'emploi
- Modèles d'argumentaires personnalisables
- Check-list « closing »
- Fiche technique SONCAS + DISC
- Fiche mémo sur les modules



 07 56 86 16 89

 @LnkConsulting

 contact@lnkconsulting.fr

 www.lnkconsulting.fr


CONSULTING
LA CONCIERGERIE POUR LES ENTREPRISES