Sales Academy Louvain

Le Fil Rouge pour le Vendeur Industriel & B2B

Les 6 techniques du Vendeur Professionnel

Les six talents d'un ingénieur de vente

☑ **Oui,** j'inscris un ou plusieurs collaborateurs au séminaire 'Le Fil Rouge'.

❑ **Session francophone**

6 sessions (3 journées complètes)
Timing: de 09h00 à 17h30
Repos des Chasseurs - Watermael-Boitsfort

- 16 mai 2013
- 23 mai 2013
- 30 mai 2013

Journée de suivi (option): 04/12/2013

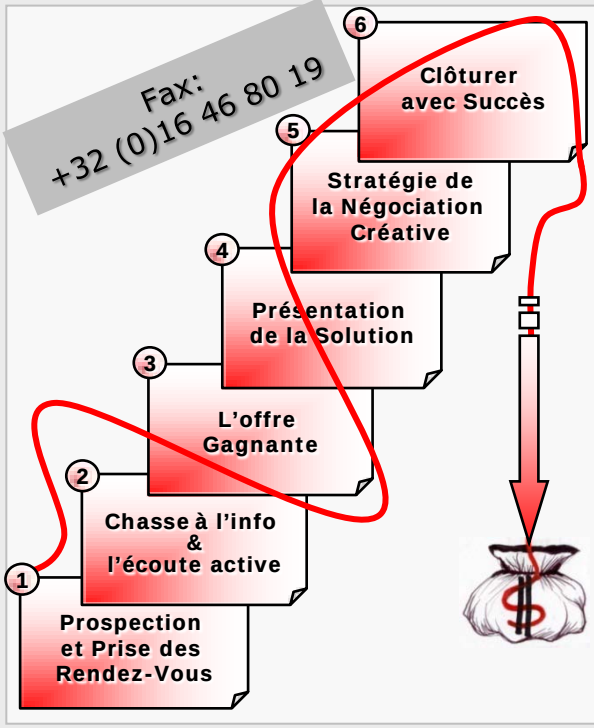
❑ **Session néerlandophone**

6 sessions (6 après-midis)
Timing: de 13h30 à 17h30
Mariadal - Zaventem

- 17 septembre 2013
- 24 septembre 2013
- 01 octobre 2013
- 08 octobre 2013
- 15 octobre 2013
- 22 octobre 2013

Journée de suivi (option): 18/12/13

Fax: +32 (0)16 46 80 19



1. Prospection et la Prise de Rendez-Vous
Vous êtes un maître dans l'art de la prise des rendez-vous avec les vrais décideurs; vous ouvrez les portes de la direction.

2. La chasse d'info et l'écoute active
Vous utilisez une batterie de questions structurées, vous diagnostiquez les besoins et vous êtes un spécialiste de l'écoute

3. L'Offre Gagnante
Vos offres sont succinctes, dynamiques et passionnantes, rehaussées d'une touche personnelle pour tous les membres du DMU.

4. La Présentation de la Solution
Vous présentez votre offre d'une manière professionnelle devant le comité de direction.

5. Stratégie de la Négociation Créative
Vous avez une stratégie de négociation dûment éprouvée – vous pensez sans interruption à l'accroissement de vos marges.

6. Clôturer avec une bonne marge
Vous utilisez les techniques de conclusion auprès des acheteurs de prix. Votre carnet de commande grandit en qualité et en quantité.

Participant : _____

Fonction : _____

Société : _____ TVA: _____

Adresse : _____

Tél/GSM : _____ PO n°: _____

E-mail: _____

Votre Investissement:

- ❑ Séminaire 'Le Fil Rouge' pour une personne: 1530 € HTVA.
- ❑ Séminaire à partir de 2 participants: 1490 € par participant.
- ❑ Séminaire inclusif journée de suivi: 1975 € par personne.

kmo-portefeuille ERKEND DIENSTVERLENER

Qfor Certificat avec 100% satisfaction clientèle
Subsides - Code d'autorisation Chèques-Formation: 200/0102/82573 / KMO-Portefeuille: DV.O104804

Tél: +32 (0)16-46 59 00
www.robeyns.be

© Robeyns & Partners – TrainingAcademy

info@robeyns.be