



## CONFERENCE

### LES SECRETS DES VENDEURS D'EXCELLENCE

#### OBJECTIF

Cette conférence vous permet de développer vos compétences rapidement, à appliquer immédiatement dans votre quotidien professionnel.

Cette intervention d'un style très percutant en mode one man show à haut pouvoir énergétique et dynamisant, est destinée à tous ceux qui ambitionnent de se surpasser, de dépasser leurs objectifs et de sortir de leur zone de confort.

#### POPULATION CIBLE

Force de vente débutante et confirmée, encadrement, chefs d'entreprises

Minimum 50 personnes jusqu'à 500 personnes.

#### DUREE

2 heures à 1/2 journée.



## CONTENU de la conférence

- Les secrets des vendeurs d'excellence, comment dans un contexte identique, ils réussissent mieux que les autres avec les mêmes produits, les mêmes clients, les mêmes problématiques.
- Déclinaison de l'ADAC destiné à la vente de produits électroménagers, accueil, découverte, argumentation et conclusion.
- Comment modéliser ses techniques et adopter la positive attitude.
- Comment défendre son prix et provoquer la décision d'achat.
- Savoir déclencher une vente en faisant appel au mental et à l'émotionnel, savoir déclencher un manque, un besoin, une frustration chez son prospect.
- Susciter une frustration, c'est susciter une envie qui se concrétise par une montée en gamme ou un achat d'impulsion.
- Savoir trouver votre effet de levier et vecteur de croissance, via les services, financement et accessoires et réussir votre année 2026.
- Animé sur un style très vivant et très corporel, vous y trouverez des anecdotes et exemples concrets qui vous permettront d'accroître la motivation et la compétence de vos équipes ainsi que la productivité de votre point de vente.
- Cette conférence vous permettra de développer vos compétences rapidement, à appliquer immédiatement dans votre quotidien professionnel.
- Cette intervention d'un style très percutant à haut pouvoir énergétique et dynamisant, est destinée à tous ceux qui ambitionnent de se surpasser, de dépasser leurs objectifs et de sortir de leur zone de confort.
- **Un support pédagogique sera envoyé à tous les participants par mail post conférence.**