



JEU D'AVENTURE COMMERCIALE

L'ESPRIT D'ENTREPRISE

→ Saurez-vous présenter votre entreprise, ses services et ses valeurs en 3 minutes chrono ?

L'OREILLE ACTIVE

→ Savez-vous poser les bonnes questions pour résoudre l'énigme client et prospect ?

DÉFI ARGU CONTRE ARGU

→ Serez-vous capable de déployer votre argumentaire et de répondre aux objections pour l'emporter ?

TECHNIQUES ACTIVES DE CONCLUSION

→ Sortirez-vous gagnant du jeu du closing ?

L'ORGANISATEUR

→ Saurez-vous organiser le temps et optimiser l'efficacité d'un.e commercial.e avatar ?

NÉGOCIATION CONFLICTUELLE ACHATS/VENTE

→ Saurez-vous trouver les compromis qui vous permettront de sortir vainqueur de cette aventure ?

PROSPECTION OMNICANAL

→ Mettez-vous dans la peau d'un.e social seller et partez à la conquête de nouveaux clients.

