

Votre parcours de développement commercial avec Insights

Intégrez l'élément humain à vos conversations commerciales

Les organisations font beaucoup d'efforts pour recueillir des données sur les clients (dépenses, habitudes d'achat, leurs problématiques, etc.). **Mais lorsqu'ils se retrouvent face à eux, vos responsables commerciaux connaissent-ils réellement leurs clients ? Quel serait le résultat si c'était le cas ?**

L'épanouissement relationnel repose sur les liens humains. C'est pourquoi Insights développe les compétences des responsables commerciaux afin qu'ils puissent **enrichir leurs conversations, établir des liens durables** avec les autres et utiliser les **compétences humaines** qui caractérisent les meilleurs d'entre eux.

Vous voulez que vos responsables commerciaux comprennent mieux les individus, ainsi que leurs approches et styles différents ?



Insights Discovery

Commencez votre parcours avec Insights Discovery et apprenez à reconnaître les comportements et les préférences grâce à un modèle qui rend les notions psychologiques accessibles.

Vous apprendrez :

- ce qui motive les individus et comment ils préfèrent communiquer ;
- l'intérêt de reconnaître et de valoriser les différents styles et points de vue ;
- à mieux vous connaître et découvrirez ce qui fait de vous un bon responsable commercial.



Une session de groupe animée avec un profil personnel approfondi pour chaque apprenant

Vous voulez que vos commerciaux changent leur manière d'interagir avec les clients et qu'ils soient plus empathiques ?



À la découverte de l'efficacité des ventes

Découvrez notre programme d'introduction destiné aux responsables commerciaux qui souhaitent adopter une approche commerciale plus humaine et plus personnalisée.

Vous apprendrez :

- comment appliquer votre compréhension des types psychologiques d'Insights Discovery dans un contexte de vente ;
- comment reconnaître les différentes préférences des clients et améliorer vos interactions ;
- quels sont vos propres points forts et enjeux à chacune des six étapes de la vente.



Une session de suivi comprenant un module « Vente efficace » dédié dans le profil personnel

Vous voulez que vos commerciaux deviennent des experts des relations avec les clients et exploitent leur compréhension de soi pour obtenir de meilleurs résultats ?



À la découverte de l'influence commerciale

Découvrez notre programme commercial le plus avancé et renforcez vos compétences ainsi que l'impact de votre approche personnelle.

Vous apprendrez :

- comment les différents clients vous perçoivent et comment utiliser votre influence pour obtenir de meilleurs résultats ;
- comment développer et exploiter vos points forts pour vous montrer plus polyvalents lors des conversations commerciales ;
- comment renforcer les relations avec les clients et leur offrir une meilleure expérience



Un programme d'apprentissage cumulatif modulaire abordant les six étapes de la vente et contenant des ressources et des supports d'apprentissage en ligne

Préparation de visite

Identification des besoins

Argumentation

Traitement des objections

Engagement/Prise de commande

Suivi du client

Insights va booster vos résultats commerciaux et vous donner l'étincelle humaine nécessaire pour transformer vos conversations. Contactez-nous