



**MISSION** | Partenaire  
de votre  
croissance

30, avenue de Neufchâteau, Lorraine (Québec) J6Z 1R2  
514.498.9779 – [vente@mission-clients.com](mailto:vente@mission-clients.com)  
[www.mission-clients.com](http://www.mission-clients.com)

CHAQUE FORMATION EST UNE OCCASION DE  
SE PERFECTIONNER DANS UNE COMPÉTENCE  
PARTICULIÈRE RELIÉE AU MONDE DES AFFAIRES.

## L'ÉTABLISSEMENT D'UNE RELATION D'AFFAIRES SOLIDE

**VOUS AVEZ À RENCONTRER DE NOUVEAUX  
CLIENTS POTENTIELS?**

**VOUS CHERCHEZ UNE MANIÈRE PERFORMANTE  
DE DÉMARRER VOS RENCONTRES ET DE GARDER  
LE MOMENTUM?**

**VOUS DÉSIREZ AMÉLIORER VOS RÉSULTATS?**

Découvrez comment bâtir rapidement une relation professionnelle en valorisant le prospect et son contexte.



### CLIENTÈLE VISÉE:

- ❖ Toute personne en relation avec la clientèle

### PRÉALABLE:

- ❖ Être passionné des gens et des affaires

### STRATÉGIE D'ANIMATION:

- ❖ Exposés (animation interactive avec « règles du jeu »)
- ❖ Discussions (partage de connaissances et d'opinions)
- ❖ Exercices pratiques et simulations de cas

### ÉVALUATION:

- ❖ Test de compréhension
- ❖ Plan de révision
- ❖ Évaluation de satisfaction

### DURÉE:

- ❖ 8 heures

### ACCREDITATION:

- ❖ Emploi-Québec (loi 90)

# OBJECTIFS SPÉCIFIQUES ET ÉLÉMENTS DE CONTENU

## ÉTABLIR RAPIDEMENT UNE RELATION DANS LE RESPECT DES DIFFÉRENTS STYLES SOCIAUX:

- ❖ Reconnaître les différents styles sociaux,
- ❖ Identifier son propre style social,
- ❖ Savoir comment arrimer son style social à celui du client

## DÉVELOPPER UNE INTRODUCTION PERFORMANTE SANS ÊTRE AGRESSANT:

- ❖ Revoir ses activités de préparation,
- ❖ Découvrir des indices dans l'environnement du prospect,
- ❖ Exploiter la poignée de main,
- ❖ Utiliser un casse-glace distinctif et performant
- ❖ Concentrer son attention sur le prospect

## BÂTIR UNE PRÉSENTATION DISTINCTIVE, BASÉE SUR VOTRE EXPERTISE :

- ❖ Contrôler rapidement l'entrevue sans brusquer,
- ❖ Capter l'attention du prospect,
- ❖ Préciser et valider le déroulement de la rencontre,
- ❖ Utiliser un vocabulaire efficace,
- ❖ Établir sa propre crédibilité,
- ❖ Présenter brièvement son organisation et ses produits et services,

## UTILISER UN QUESTIONNEMENT EFFICACE ET DÉTERMINANT DANS VOTRE DÉVELOPPEMENT

- ❖ Comprendre le rôle primordial du questionnement,
- ❖ Connaître les différents types de questions,
- ❖ Voir l'utilité de chacun de ces types,
- ❖ Maîtriser les questions-clés qui permettent un cheminement efficace,
- ❖ Intégrer les questions qui recherchent le motif dominant d'achat.

## DÉMONTRER UNE ÉCOUTE ACTIVE, UNE HABILITÉ RAREMENT EXPLOITÉE:

- ❖ Faire ressentir l'intérêt porté aux propos du client potentiel.
- ❖ Approfondir certaines affirmations pertinentes.

## APPUYER VOTRE DÉMARCHE AVEC UNE COMPRÉHENSION ET UNE ANALYSE APPROPRIÉE:

- ❖ Résumer les faits saillants,
- ❖ Confirmer votre compréhension du contexte,
- ❖ Analyser convenablement la situation en vue de préparer une proposition d'affaires ou de présenter, sur-le-champ, votre solution.