



Vendre sans Vendre

Durée : 1 jour - 9h/18h (soit 8h/jour)
Public concerné : dentistes et autres publics
Lieu : Bordeaux

INTERVENANTS

- Grégory Aznar, expert en art oratoire, spécialiste de la prise de parole en public et de la vente subtile.

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Susciter l'envie et l'intérêt chez les clients potentiels sans être intrusif.
- Savoir développer des compétences en communication, storytelling et en création de valeur.
- Structurer son discours pour captiver et convaincre en toutes circonstances
- Adapter sa communication au contexte patient et équipe



PROGRAMME

1. Introduction au Concept

- Objectif : Comprendre le concept de "vendre sans vendre" et son importance dans la création de relations de confiance.

2. Les Bonnes Pratiques

- Positionner son offre comme une solution : identifier et discuter des problèmes que l'on résout.
- Attirer plutôt que pousser : créer du contenu éducatif et utile.
- Miser sur la relation : techniques d'engagement sans pression.
- Valoriser sans vanter : montrer les bénéfices concrets grâce aux témoignages et aux preuves.

3. Méthodes Concrètes

- Storytelling : savoir créer de l'émotion à travers des histoires authentiques.
- Marketing de contenu : développer des formats de contenu attractifs (articles, vidéos, posts).
- Lead Magnet : identifier et créer des ressources gratuites pertinentes à offrir.
- Techniques de Réseautage : construire des relations en participant à des événements et en ligne.



4. Clarifier son Positionnement & Créer du Contenu

- Identifier le problème que votre produit/service résout et la transformation que vous proposez.
- Élaboration rapide de contenus qui attirent de manière naturelle, adaptés à votre audience.

5. Proposer sans Pression & Clôture

- Apprendre à appliquer des techniques de vente douce : mots et phrases clés pour inviter à découvrir le produit.
- Évaluation et Conclusion : discussions sur les expériences de la journée, retours et plan d'action pour intégrer les techniques apprises.



Nos formations peuvent être accessibles aux personnes en situation de handicap.
Pour toutes demandes ou questions merci de contacter notre référent handicap : Céline via celine@gad-center.com



Vendre sans Vendre

Durée : 1 jour - 9h/18h (soit 8h/jour)

Public concerné : dentistes et autres publics

Lieu : Bordeaux

Méthodes Pédagogiques

- Exposés interactifs : présentation des concepts et pratiques.
- Ateliers pratiques : mise en situation pour appliquer les techniques.
- Groupes de discussion : partage d'expériences et retours constructifs.

Évaluation des Acquis

- Feedback en groupe : retour sur les exercices réalisés et les réflexions partagées.
- Évaluation par l'animateur : observation des mises en situation des participants.



Conclusion

À l'issue de cette formation d'une journée, vous serez capable d'appliquer les principes de "vendre sans vendre", en créant des liens de confiance avec vos clients et en utilisant des techniques adaptées et respectueuses. Vous repartirez avec des outils concrets pour susciter l'envie et convaincre sans pression.



Nos formations peuvent être accessibles aux personnes en situation de handicap.
Pour toutes demandes ou questions merci de contacter notre référent handicap : Céline via celine@gad-center.com