



STRATEGIE ET  
SOLUTIONS POUR LE  
DEVELOPPEMENT DES  
CLUBS DE SPORT

**FITNESS CHALLENGES**  
MAGAZINE, WEB & FORMATIONS

## Vendre l'expérience Fitness !

Le module « Vendre des solutions fitness » propose une méthode de vente élaborée à partir des outils de la communication interpersonnelle et du coaching professionnel. Choisir de suivre la formation « Vendre des solutions fitness » c'est envisager une relation privilégiée avec le client et faire de l'achat une expérience motivante et inspirante.

### OBJECTIFS

Motiver le prospect pour qu'il signe le jour même. Proposer une solution inspirante qui fera du vendeur celui qui aura sa préférence. Réaliser au travers d'une expérience humaine réussie, la première étape de la fidélisation.

### CONTENU

Les outils de la communication interpersonnelle, l'écoute active pour comprendre les motivations profondes du prospect

Créer la confiance, faire entrer le prospect dans le processus de vente

Le contrat moral, l'engagement du prospect pour réussir son projet

L'art du storytelling

Apprendre à gérer la visite, réussir le « Test Close ».

Présenter les prix et négocier

Anticiper et traiter les objections

Conclure la vente : pérenniser la relation et faire vivre la promesse

### PRE REQUIS

Aucun

### PUBLICS

Tout public motivé par la vente

### DUREE DE LA FORMATION

14 heures réparties en deux journées de 7 heures

### MOYENS PEDAGOGIQUES ET ENCADREMENT MIS EN ŒUVRE

Slide show / Exposés théoriques / Jeux de rôles / Tests /Autoscopie (sous conditions) / QCM

### COÛT

Forfait par personne : 390 € pour 2 jours

*(Les frais d'hébergement et transport sont à la charge du stagiaire)*

La formation sera assurée par Mme Véronique BARRERE, 20 ans d'expérience en management et en formation pour adultes.