

Maîtriser les fondamentaux de la vente

Finalités de la formation

Apporter aux vendeurs une maîtrise des techniques pour réussir toutes les étapes de la vente avec l'objectif de satisfaire et de fidéliser le client

Pour Qui ?

Collaborateurs de l'entreprise au contact de la clientèle
Parcours de formation des jeunes commerciaux

Programme de la formation

CONSTITUER	préparation
CONSULTER	prise de contact découverte reformulation des besoins
CONVAINCRE	argumentation traitement des objections
CONCRETISER	conclure prise de congé
CONSOLIDER	suivi de la relation

Méthodes pédagogiques

Présentation théorique à partir de supports visuels
Jeux de rôle sur des exemples concrets travaillés en amont avec l'entreprise
Supports papiers et électroniques de la formation

Organisation de la Formation

Intervention en groupe de 10 personnes
7 heures de formation sur 1 jour

Enregistré sous le N° 24 41 01177 41 auprès du Préfet de la région Centre-Val de Loire