

Les fondamentaux de la vente orientés vers l'action pour avoir un regard neuf sur la relation client.

■ Comprendre le contexte

- Les nouvelles attentes des consommateurs
- Les styles sociaux

■ Vendre

- Accueil
- Confiance Besoin Envie

■ Gérer les situations difficiles

- Gérer les situations conflictuelles
- Fidéliser un client mécontent

■ Fidéliser

- Le service en plus

■ Se différencier

- Devenir incomparables
- Créer l'événement

■ Vendre plus, vendre mieux

- L'argumentaire de la valeur
- Up et cross selling



www.noeo-formations.com

- **PARTICIPANTS** responsables de points de vente et vendeurs d'horizons différents
- **TARIFS** 1318 € HT comprenant 8 sessions :
 - 1 rendez-vous de diagnostic
 - 6 réunions de groupe
 - 1 rendez-vous de bilan

3 mois pour améliorer vos résultats !