

Commercial : les fondamentaux



OBJECTIFS

➔ *Techniques de vente : Acquérir les connaissances et les pratiques nécessaires pour effectuer des présentations commerciales attractives et pour vendre mieux et plus.*

■ CONTACT

- *Comprendre le mécanisme de la communication interpersonnelle*
- *Savoir se présenter de manière valorisante et efficace*
- *Comprendre toute l'importance des premiers instants avec la clientèle*

■ COMPRENDRE ET ARGUMENTER

- *Savoir faire une découverte des besoins et motivations.*
- *Faire monter l'équipe en coopération pour plus de performance.*
- *Vendre avec des arguments forts et adaptés aux attentes du client.*

■ CONCLURE

- *Savoir réagir et rebondir sur les objections*
- *Savoir clôturer une vente et un entretien*

Une attestation de formation est fournie suite à l'évaluation des acquis contrôlés tout au long de la formation

- ❑ **PARTICIPANTS:** Toutes personnes ayant une fonction commerciale, du débutant à l'expérimenté.
- ❑ **TARIFS 1318€ net de taxes comprenant**
 - 1 rendez vous téléphonique de diagnostic.
 - 3 journées d'apports théoriques suivies d'une journée espacées d'un mois pour éprouver l'efficacité des solutions proposées.
 - 1 rendez vous téléphonique de bilan.