

# TECHNIQUES DE VENTE

## Approfondissement

### OBJECTIFS PEDAGOGIQUES.

- Maîtriser les techniques de communication.
- Augmenter son pouvoir de conviction.
- S'affirmer lors d'un entretien de vente.



### AXES ESSENTIELS.

- La construction d'un objectif.
- L'identification des besoins et motivations de son interlocuteur.
- La construction d'un argumentaire impactant.
- Le traitement assertif des objections et divergences.
- L'élaboration de solutions satisfaisantes.
- L'analyse et le suivi.

#### PUBLIC :

Commerciaux et Technico commerciaux débutants et confirmés.

#### MÉTHODE PÉDAGOGIQUE :

Alternance théorie et mises en situation pratiques.