

TECHNIQUES DE VENTE

Généralités

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES.

Identifier les différentes étapes d'un entretien de vente.
Maîtriser les fondamentaux de la vente.
Acquérir une méthode efficace.

AXES ESSENTIELS.

La préparation d'un entretien de vente.
La prise de contact.
Le questionnement.
L'écoute.
L'argumentation.
Le traitement des objections.
La conclusion positive.
L'analyse et le suivi.



PUBLIC :

Commerciaux
et Technico commerciaux débutants.

MÉTHODE PÉDAGOGIQUE :

Alternance théorie
et mises en situation pratiques.