

FORMATION COMMENT CRÉER SON ENTRETIEN COMMERCIAL ET SA MÉTHODE DE VENTE ?

Objectifs

- > Méthodologie de vente.
- > Préparation de l'entretien commercial.
- > Premier entretien découverte.
- > L'entretien de remise d'offres.

Public et pré-requis

- > Chef d'entreprise de 0 à 20 salariés.
- > Artisan.
- > Consultant.
- > Indépendant.

Durée

- > 2 jours soit 14 heures.

Programme

- > Déterminer la méthode de vente.
- > Déterminer la phase de découverte.
- > Elaborer les arguments commerciaux.
- > Analyses selon Caractéristiques/Avantages/Bénéfices.
- > Traitement des objections.
- > La phase de conclusion.

« Selon le rythme de pratique, il faut de 1 à 3 mois pour acquérir solidement un programme de formation »

Méthode pédagogique

- > 100% face à face pédagogique.
- > Notre pédagogie est basée sur la mise en pratique de cas professionnels avec alternance d'apports théoriques et de mise en pratique informatique tout au long des modules afin de valider les acquis.
- > Chaque stagiaire travail sur un PC.
- > Outils utilisés : support pour rédaction, tableaux CAB, outils SONCAS.

Tarifs & Lieu

- > Nous consulter.

Accessibilité

- > Intra-entreprise et Inter-entreprises.



TOSA® Centre Agréé



sage | Partenaire Agréé

