

MAITRISER LES FONDAMENTAUX DE LA VENTE



4 participants minimum



14h



Charleville-Mézières,
Reims,
Châlons-en-Champagne,
Troyes,
Saint-Dizier,
Chaumont,
Romilly-sur-seine.



Inter-entreprise :
700€ HT / personne

Intra-entreprise :
2400€ HT



commercial@almea-formations.fr

Cette formation à la vente apportera à tous ceux qui sont en situation de vendre, les clés pour maîtriser l'essentiel du savoir-faire et du savoir-être commercial : comprendre les besoins et l'art de convaincre son client.

Une formation indispensable pour acquérir les réflexes de vente fondamentaux.

OBJECTIFS :

- Découvrir les comportements clés qui favorisent l'écoute et la découverte de son interlocuteur
- Structurer les étapes de l'entretien vente
- Savoir mener un entretien de vente jusqu'à la conclusion

MOYENS PÉDAGOGIQUES ET TECHNIQUES :

- Formation en présentiel
- Mise en situation
- Supports audiovisuels, animation de groupe, remise de documents

MODALITÉS D'ÉVALUATION DES ACQUIS :

- Quizz, étude de cas
- Evaluation de fin de formation
- Attestation de formation délivrée par Alméa