

Optimiser ses techniques de vente

INTER / INTRA ENTREPRISE



DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

OBJECTIFS

- ◆ • Maîtriser la structure d'un entretien de vente
- S'assurer que le 1er contact avec son client soit de qualité
- Appréhender les techniques et les méthodes facilitant la découverte des besoins de son interlocuteur
- ◆ • -Maîtriser les techniques d'argumentation commerciale
- ◆ • Traiter l'objection avec efficacité
- Développer ses compétences en négociation commerciale
- Maîtriser la phase de closing

CONTENU

- Maîtriser la structure d'un entretien de vente
- Réussir le 1 contact
- La phase de découverte des besoins
- L'argumentation commerciale
- Traiter l'objection avec efficacité
- Développer ses compétences en négociation commerciale
- Maîtriser la phase de closing



35H



5
mini



Accessibilités
PSH



Un référent
à votre écoute

PUBLIC CONCERNÉ

Toutes personnes occupants ou souhaitant occuper un poste commercial

PRÉREQUIS

Aucun prérequis

VALIDATION DE LA FORMATION

Attestation de fin de formation
Certification de l'organisme





**DÉVELOPPEMENT
COMMERCIAL**

PÉDAGOGIE

•Pédagogie active alternant apports théoriques et exercices pratiques
L'animation tourne autour des exemples concrets du stagiaire et de ses attentes

Systeme d'évaluation :

Évaluation finale en fin de formation sous forme de quizz, mise en situation ou étude de cas
Accompagnement et suivi du formateur.

DATES DES SESSIONS

A consulter sur notre site internet.

TARIF À LA DEMANDE

Remis sur devis et après étude de votre demande en fonction du nombre de personnes et de la situation de la formation.

Optimiser ses techniques de vente



Facilitez-vous le business !

LES PETITS FACILITATEURS



BÉATRICE PILOT : 06 65 21 91 26
PHILIPPE LE ROUX : 06 48 98 00 22

contact@lpf-formation.com
3 impasse des écoles - 69550 CUBLIZE
lpf-formation.com

