

LES TECHNIQUES DE VENTE

CIBLE

Directeur commercial, chef de vente, superviseur, responsable commercial, ingénieur commercial, délégué médical, télémarketeur.

DUREE : 2 jours, à raison de 6 heures par jour

OBJECTIFS

- Intégrer les attentes du client dans sa démarche commerciale
- Développer ses propres outils de préparation et de conduite d'entretiens de vente
- Gagner en aisance et en confiance à chaque étape de l'entretien de vente
- Répondre aux objections et conclure positivement

PROGRAMME

- Cibler son client ou prospect
- Connaître les besoins du client
- Conclure la vente