



Entretien de vente

Prérequis : Aucun

Objectifs :

- Découvrir un client prospect
- Comprendre les besoins client
- Savoir apporter une réponse adaptée
- Mener efficacement un entretien
- Savoir conclure une vente

Contenu :

- Les fondamentaux d'un entretien commercial
- La préparation d'un entretien
- Les outils d'une communication efficace
- La conduite d'un entretien
- La gestion des objections

Méthodes utilisées : Théorie, jeux, mise en situations, cas pratiques, test

Modalités d'évaluation : Quiz pré et post formation

Durée 2 à 3 jours

Modalités et délais d'accès : Sur demande

Accessibilité aux personnes handicapées : Oui

Tarif : demander un devis

Contact : josianevarga@hotmail.fr