

Vendre

OBJECTIFS

Se familiariser avec les techniques de vente.

PERSONNES CONCERNÉES

Professionnels de l'immobilier et de la construction et toute personne souhaitant élargir ses compétences.

PROGRAMME

- Les mots qui vendent
- La dynamique commerciale

- Préparer son entretien de vente
- L'écoute active
- Adapter son argumentaire commercial
- Répondre aux objections
- L'annonce du prix et la défense des marges

- La conclusion

- Cas pratiques



Pédagogie Les cours seront réalisés sur présentation power point. Études de cas.

Documentation

Un support de formation illustré sera remis à chaque participant.

DURÉE	LIEU	COÛT
2 jours	Le Mans	700 € HT par stagiaire (frais de repas et d'hébergement non inclus)