

DURÉE

2 jours (soit 16 heures)
8h / jour

PRIX

859,00 € HT par participant
Frais de repas et d'hébergement non inclus

PUBLIC CONCERNÉ

Tout professionnel souhaitant élargir ses compétences et gagner en efficacité dans son travail

PRÉREQUIS

Maîtrise de la langue française

PÉDAGOGIE

Alternance d'exposés de synthèse, d'échanges et d'ateliers pratiques

FORMATEURS

Experts, ingénieurs, avocats, juristes, techniciens

ÉVALUATION ET SUIVI

QCM d'évaluation des connaissances
Questionnaire de satisfaction

PLUS D'INFOS

Tél. : 0 969 320 805
Mail : formation@ofib.fr
www.ofib.fr

OBJECTIFS

- ✓ Se familiariser avec les techniques de vente

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

VALIDATION

- ✓ Attestation de fin de formation délivrée par l'OFIB, organisme qualifié ISQ-OPQF



Sur demande, déploiement de nos formations au sein de votre structure (intra-entreprise) partout en France.