

**DURÉE**

2,00000 jours (soit 16 heures)

**PRIX**

900 € par participant

Soit 1 080 € TTC

Frais de repas et d'hébergement non inclus

**PUBLIC CONCERNÉ**

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

**PRÉREQUIS**

Pour valider votre inscription :

- Inscrivez-vous en ligne
- Complétez vos coordonnées
- Procédez au règlement des frais pédagogiques

**PÉDAGOGIE**

A travers différents contenus (vidéos, ateliers pédagogiques et interactifs, documents...) parcourez les points essentiels et devenez acteur de votre formation !

**FORMATEURS**

Experts, ingénieurs, avocats, juristes, techniciens

**ÉVALUATION ET SUIVI**

Évaluations tout au long de la formation. Des évaluations et ateliers pédagogiques sont mis en place à chaque thème abordé

**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 formation délivrée par l'OFIB, organisme certifié QUALIOP1



