

Com01: Techniques de Vente

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



