

LES TECHNIQUES DE VENTE

PUBLIC	Commercial, Chargés de Clientèles, Gestion de Centre de Profit
OBJECTIFS	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Maîtriser l'échange ➤ Dominer toutes situations ➤ Argumenter auprès de son client ➤ Engager le client ➤ Développer un plaisir mutuel ➤ Vendre en convaincant ➤ Etre performant...
PROGRAMME	<p>1^{er} MODULE : L'ACCROCHE ET LA DECOUVERTE</p> <ul style="list-style-type: none"> - Les jeux de rôles - Accroche et Briser la glace - La Découverte - Susciter l'intérêt - Faire désirer - Réussir sa conclusion <p>2^{ème} MODULE : LA PSYCHOLOGIE COMMERCIALE</p> <ul style="list-style-type: none"> - Les jeux de rôles - Le Mental et l'Attitude - L'attitude intérieur positive - Les mots du mental - (La visualisation/the visual,la mission) <p>3^{ème} MODULE : COMPORTEMENT FACE AUX OBJECTIONS</p> <ul style="list-style-type: none"> - Techniques de base - Traitement des objections - Les jeux de rôles <p>4^{ème} MODULE : L'ARGUMENTAIRE</p> <ul style="list-style-type: none"> - Les étapes - L'argumentaire - Training <p>5^{ème} MODULE : OPTIONS MODULES SUR MESURE</p>
3h30	
3h30	
3h30	
3h30	
...h	
DURÉE	⇒ 14 heures / 2 journée / 4 demi-journées / 2 modules
HORAIRES	⇒ 9H - 12H30 / 13H30 – 17H00 (Pauses : 10H30/10H45 – 15H00/15H15)
ANIMATION	⇒ Consultant TECHNIQUES DE VENTE
COUT/MODULE	⇒ € HT