

CONSEILLER POUR VENDRE MIEUX

OBJECTIF DE FORMATION	Développer ses compétences commerciales
PROGRAMME	<ul style="list-style-type: none">. Accueillir & cerner le client. Découvrir les besoins du client. Transformer les caractéristiques techniques du produit ou de la prestation en bénéfices pour le client. Savoir traiter les objections efficacement. Conclusion de l'atelier
DURÉE	3H30
PUBLIC PRÉ-REQUIS	Commerciaux tous types d'entreprises
EFFECTIF	de 3 à 9 personnes

FORMATEUR	Véronique DEBONS, formatrice experte de la relation client & Coach diplômée
MOYENS PEDAGOGIQUES	Mises en situation, échanges d'expériences, apports théoriques
MOYENS TECHNIQUES	Salle de cours avec vidéo projecteur
LIEU DE FORMATION	Intra-entreprise - à votre domicile - à distance ou à notre centre de formation : ESPERLUETTE - Le jardin des entreprises - 290 chemin de Saint Dionisy - 30980 LANGLADE
VALIDATION	Attestation de suivi de formation
DATES	Prochaines sessions : voir site web Autres dates à la demande
COÛT	480 € par stagiaire (non assujetti à TVA)