

LES BASES DES TECHNIQUES DE VENTE

2 jours

OBJECTIFS

- Comprendre les fondamentaux de la vente.
- Identifier les étapes clés du processus de vente.
- Savoir préparer efficacement un entretien de vente.
- Développer des compétences en communication et en argumentation.
- Acquérir les bons réflexes pour conclure et fidéliser un client.

MÉTHODOLOGIE

- Apports théoriques illustrés d'exemples concrets.
- Études de cas et analyses de situations de vente réelles.
- Exercices pratiques individuels et en groupe.
- Élaboration d'un plan d'action personnel.

CIBLE

- Nouveaux commerciaux.
- Collaborateurs souhaitant développer leurs compétences commerciales.
- Entrepreneurs et porteurs de projets.
- Toute personne amenée à vendre un produit ou un service.

PRÉREQUIS

- Aucun prérequis pour suivre cette formation.