



CONDUIRE UNE RELATION COMMERCIALE

Durée

✿ 05 jours / 30 heures

Horaire

✿ 08h30 à 15h30

Dates de programmation

✿ 14 au 18 mai 2018

✿ 03 au 07 sept. 2018

✿ 05 au 09 nov. 2018

Public concerné

✿ Responsables commerciaux

✿ Représentants commerciaux

Objectifs

À l'issu du séminaire, chaque participant saura :

- Créer des relations avec les clients
- Transformer tout contact avec la clientèle en réelles situations d'action commerciale
- Renforcer la position et l'image de l'entreprise chez le client
- Trouver les moyens pour entretenir les relations avec les clients

Parcours pédagogique

THÈME 1 : LES DIFFÉRENTES MÉTHODES POUR APPROCHER LES CLIENTS

THÈME 2 : LES TECHNIQUES DE DÉTECTION DE BESOINS

THÈME 3 : LES MÉTHODES DE PRÉSENTATION DE L'OFFRE

THÈME 4 : LE TRAITEMENT DES OBJECTIONS

THÈME 5 : LE SUIVI DES RELATIONS