



TECHNIQUES COMMERCIALES

Durée

✿ 05 jours / 30 heures

Horaire

✿ 08h30 à 15h30

Dates de programmation

✿ 12 au 16 mars 2018

✿ 09 au 13 juil. 2018

✿ 22 au 26 oct. 2018

Public concerné

✿ Exportateurs

✿ Responsables commerciaux

✿ Chargés des relations internationales

Objectifs

- À l'issue de la formation, les participants seront capables d'utiliser les techniques éprouvées de vente de produits et de services, à des particuliers ou à des entreprises dans diverses situations d'affaires (ventes en porte à porte, salons, boutiques ...).

Parcours pédagogique

THÈME 1 : FACTEURS-CLÉS DE SUCCÈS DES PRINCIPALES SITUATIONS DE VENTE

THÈME 2 : CARACTÈRES D'UN VENDEUR D'ÉLITE

THÈME 3 : APPROCHE TECHNIQUE DE CHAQUE ÉTAPE DE LA VENTE (DE LA PROSPECTION À LA VENTE ADDITIONNELLE)

THÈME 4 : COMMENT VENDRE À DES CLIENTS DIFFICILES