



TECHNIQUES COMMERCIALES

Durée

✿ 05 jours / 30 heures

Horaire

✿ 08h30 à 15h30

Dates de programmation

✿ 11 au 15 mars 2019

✿ 08 au 12 juil. 2019

✿ 21 au 25 oct. 2019

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