

Les Techniques de vente

Module 3

CONTACT

04 99 43 00 60

formation.cdvolutif@gmail.com

www.cdformation.com

* STAGES Inter-Entreprises

Budget :

Durée :

Variable selon le niveau initial

* Dates et Lieux

Centre d'Agde

A définir

Centre de Béziers

A définir

Entrée / Sortie permanente

* Modalités

En présentiel/individuel

En présentiel/collectif

En distanciel /synchrone

En distanciel/asynchrone

* OBJECTIFS DE LA FORMATION

- S'approprier son rôle et mission de conseiller(e) de vente en disposant d'outils des techniques de vente indispensables pour accroître ses compétences au quotidien.
- Développer son pouvoir de persuasion en menant une argumentation produit pertinente.
- Maîtriser les techniques d'écoute active, intégrer les comportements appropriés pour convaincre le client dans toutes les situations.

* PROGRAMME

Mise en place de plans d'actions

- Se donner des objectifs à atteindre
- Relever ses points forts et ses axes d'amélioration
- S'entraîner jusqu'à l'acquisition des compétences

Synthèse

- Organiser sa communication et ses idées
- Lister des mots clés
- Résumer les prises de note

Utiliser des outils complémentaires à l'entretien de vente

- Fiche technique
- Grille d'évaluation
- Book formation

PUBLIC

Toute personne en contact avec des clients sur une surface de vente

NIVEAU REQUIS

Les techniques de vente module 2

METHODE PEDAGOGIQUE

Pédagogie active et participative
Alternance d'apports théoriques et pratiques

CD Formation

166 rue Maurice Bégart - Parc Club de la Devèze - 34500 Béziers - 09.52.47.61.56

3 Impasse de Cordoue - Puits de So - 34300 Agde - 04.99.43.00.60

Déclaration d'activité sous le n° 91 34 07452 34 | Siret n° 521 087 312 00026