

227

L'ENTRETIEN DE VENTE EFFICACE

PUBLIC

Commercial du secteur des arts de la table.

OBJECTIFS ET MOYENS

Maîtriser les techniques de vente.
Acquérir une méthode de vente structurée.

DURÉE ET CALENDRIER

3 jours :
10-12-15 novembre 2010

PRIX

1 100 € non soumis à la TVA.

PROGRAMME

Maîtriser l'empathie relationnelle : la communication verbale et non verbale, le développement du pouvoir de conviction,

Réussir sa prise de contact et comprendre qui est son interlocuteur : la maîtrise des techniques de questionnement, l'utilisation de la répétition et de la reformulation,

Construire son argumentation et valoriser son offre : utilisation du vocabulaire comme outil de précision, gestion des différentes formes d'objection, lever les freins,

Savoir conclure : l'identification des signaux de prise de décisions, le choix du mode de conclusion adapté,

Pérenniser ses actions : le respect des engagements, l'importance du suivi, les techniques de relance pour fidéliser.

Tarif 2010/2011

STAGES ASSOCIES : 228 - 229 - 224

Daniel BOULLERAY ☎ 02 38 77 89 00 ✉ daniel.boulleray@loiret.cci.fr