



VENTE COMMERCIAL COMMUNICATION

Savoir se vendre et mettre en valeur ses produits/services

OBJECTIFS

- o Gagner en efficacité dans les entretiens de vente (clients, fournisseurs...),
- o Augmenter le taux de concrétisation des devis.

➤ PROGRAMME

- o Connaître les phases d'un entretien de vente avec le client.
- o Apprendre à se présenter clairement.
- o Analyser les besoins du client.
- o Présenter et défendre son prix.
- o Les méthodes pour emporter la décision du client.

➤ PUBLIC

Chefs d'entreprises, salariés, conjoints ou auxiliaires familiaux du secteur artisanal.
Chefs d'entreprises, salariés hors secteur artisanal.

➤ MODALITES PEDAGOGIQUES

- o Formateur spécialisé en vente et négociation.
- o Exercices pratiques, études de cas.
- o Support de formation remis à chaque participant.

➤ DUREE

1 jour.

➤ LIEUX

NAILLOUX
SAINT-GAUDENS
TOULOUSE