

MAÎTRISER LES FONDAMENTAUX DE LA VENTE

 DURÉE 3 jours

 TARIFS Nous contacter

OBJECTIFS

Permettre aux commerciaux débutants d'intégrer, d'organiser et de structurer leur fonction : la prospection les étapes de l'entretien de vente le suivi client

PUBLIC

Commerciaux, technico-commerciaux, toute personne vendant des produits ou services



ADMISSION

Toute personne engagée ou non dans la vie active et qui reprend des études (salariés du secteur privé : CDI, CDD, intérimaires, agents de la fonction publique, travailleurs non-salariés, demandeurs d'emploi indemnisés ou non)



SCANNEZ ICI !

PROGRAMME DÉTAILLÉ DE LA FORMATION

LES AXES DE L’ACTION COMMERCIALE

- La nécessité de conquérir de nouveaux clients
- L’importance de renforcer sa présence chez les clients
- L’organisation de la prospection

LA STRUCTURE D’UN ACTE DE VENTE

- La préparation de l’entretien
- La découverte complète du client
- L’argumentaire, le traitement des objections
- La présentation et la défense du prix
- La conclusion, la prise de congé
- L’analyse de l’entretien

MISE EN SITUATION

- Jeux de rôle sur des cas réels
- Analyse de chaque jeu

LE SUIVI CLIENT

LE PLAN DE PROGRÈS INDIVIDUEL



Notes

VOS CONTACTS

Site de LAXOU
 03 83 95 36 00
 contact@eesc.fr

Site de NANCY
 03 83 95 36 00
 contact@eesc.fr

Site de BLÉNOD
 03 83 87 88 80
 blenod@eesc.fr

Site de LUNÉVILLE
 03 83 85 54 05
 luneville@eesc.fr

Site de MONT-SAINT-MARTIN
 03 82 24 03 80
 longwy@eesc.fr

Site de JÛEIF
 03 83 95 36 09
 jœuf@eesc.fr