

CO 02



Prérequis

Aucun

Public

Conseillers commerciaux

Objectifs

Aborder les bases des styles de technique de vente

Construire ses outils commerciaux

Pédagogie

Approche participative alliant théorie et mise en pratique (exercices, mises en situation)

Visio et vidéo formations séquencées

Validation des acquis par QCM en fin de formation

Training vidéo

Validation

Evaluation des compétences par QCM ou formulaire en ligne

Attestation de formation

Techniques de vente et accueil client

2 jours – 14 heures

Communication verbale et non verbale

Les qualités commerciales

Suivi prospects

Rendez-vous commercial

Aborder la question prix

Optimiser sa communication relationnelle

Notions de PNL

Méthodes de prospection

Négociation

Les atouts clefs du négociateur

Traitement des objections

Plan de questionnement

AFEST

VISIO



N° déclaration
22 600 288 660

Groupe MAB

83 rue de Paris – 60200 Compiègne

09 87 38 20 85 // rebecca.groupemab@gmail.com // www.groupemab.com