



PROGRAMME « TECHNIQUES DE VENTE »

« LE PLAN DE VENTE »



CONTACT :



**Vente
Innovation
Performance**
organisme de formation & conseil

Christian Kottmann

18 ter Allée de la Surprise
93390 Clichy sous Bois
+33 (0)6 99 18 50 50
christian.kottmann@venteperformance.fr
www.venteperformance.fr

DURÉE DE LA FORMATION:

2 jours (14 h)

OBJECTIF FORMATION:

- Maîtriser un entretien en face à face
- Ne pas subir un entretien
- Gérer les étapes du processus vente

A QUI S'ADRESSE CETTE FORMATION?

- Commercial
- Technico-Commercial
- Chargé d'affaires

QUELQUES THEMES ABORDÉS

- Objet du plan d'entretien
- Placer le bon argument au bon moment
- Les phases du plan d'entretien
- Les derives
- Maîtriser les savoirs
- L'interaction des futurs phases

Information: 40 outils sont abordés pendant cette formation pour vous donner les moyens de réussir votre plan de vente. Contactez nous pour avoir la fiche complète

ANIMATEUR

Expert vente et négociation et comportements socio – cognitifs

