



PROGRAMME « TECHNIQUES DE VENTE »

« LES FONDAMENTAUX DE LA 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:

Identifier les différentes étapes dans un processus de vente

Identification – Préparation –
Présentation – Découverte –
Argumentation – Traitement des
objections – Présentation et
défense du prix – Closing – Suivi
et relation client(s)

A QUI S'ADRESSE CETTE FORMATION?

Commerciaux débutants –
Créateur d'entreprise – Auto
entrepreneur – Toute personne
désirant apprendre la vente

QUELQUES THEMES ABORDÉS

Quel est mon marché ?

Quel est le bon plan de vente

Connaître et traiter les leviers
motivationnels de chaque
fonction decision

Être en mesure d'adopter la
posture suscitant la confiance et
faire adhérer le/les client(s)

ANIMATEUR

Expert vente et négociation et
comportements socio –
cognitifs

