

Argumentez et concluez vos ventes

1 jour

Objectif général

A l'issue de cette journée, vous saurez préparer vos argumentations et vous maîtriserez les différentes étapes de la vente jusqu'à sa conclusion réussie. Entraînez-vous à défendre vos produits et leurs prix à travers des jeux de rôle.

Public

Chef d'entreprise, artisan et leur conjoint, salarié.

Durée

7 heures.

Pré-requis

Avoir une approche de la fonction commerciale de l'entreprise et de la notion de client.

Plages horaires

De 08h30 à 12h30 et de 13h30 à 17h30

Programme

Les techniques de vente gagnantes

☞ *Connaître les différentes étapes d'une vente pour parvenir à un accord.*

Matin

- Identification des partenaires potentiels.
- Les missions du vendeur et les attentes du client.
- Accueillir le client, analyser ses besoins, susciter l'envie, trouver les solutions...

Après-midi

- Les différentes étapes d'une vente depuis le primo contact jusqu'à sa clôture.
- Le traitement des objections des clients.
- Les clés pour convaincre et conclure une vente.

Moyens et encadrements pédagogiques

- Atelier participatif en groupe restreint (12 personnes maximum).
- Animation par des consultants experts dans le domaine.
- Outils et supports pédagogiques, exercices pratiques.
- Evaluation et remise d'une attestation de formation.

Pour plus d'informations

Service Formation Continue - Par territoire :

04 : formationcontinue04@cmar-paca.fr
04 92 30 90 97 - 06 70 27 71 76

05 : formationcontinue05@cmar-paca.fr
04 92 52 80 15

06 : formationcontinue06@cmar-paca.fr
04 92 12 53 45

13 : formationcontinue13@cmar-paca.fr
04 91 32 24 70

83 : formationcontinue83@cmar-paca.fr
04 94 61 99 65

84 : formationcontinue84@cmar-paca.fr
04 90 89 20 40

<https://www.cmar-paca.fr/catalogues-des-formations>