

Développez vos ventes auprès d'une clientèle italienne

1 jour

Objectif général

En une journée, vous améliorerez votre pratique de l'italien et saurez conduire des entretiens de vente. Présentez les atouts de vos produits et maîtrisez toutes les étapes de la relation commerciale, de la prospection à la fidélisation de vos clients italiens.

Public

Chefs d'entreprise, conjoints, salariés

Durée

7 heures

Pré-requis

Posséder les bases de la grammaire et savoir tenir une conversation simple de la vie quotidienne

Plages horaires

De 8h30 à 12h30 et de 13h30 à 17h30

Programme

Gagner en aisance professionnelle pour déclencher la vente

☞ Préparer la prise de contact et structurer les points forts de sa vente

Matin

- Se présenter : nom, prénom, sa fonction dans l'entreprise...
- Mettre en avant son activité, ses prestations et ses produits

Après-midi

- L'entretien et ses étapes
- La conclusion de la vente
- La fidélisation de la clientèle
- Les ventes complémentaires

Moyens et encadrements pédagogiques

- Atelier participatif en groupe restreint (12 personnes maximum).
- Animation par des consultants experts dans le domaine.
- Outils et supports pédagogiques,
- Pédagogie active basée sur l'oral, 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

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

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

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

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

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

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

