



FORMATION

**PERFECTIONNEMENT
DES TECHNIQUES DE
VENTE**

ATELIER 2-3 HEURES

UNE FORMATION ADAPTÉE

Pour des professionnel(le)s de la vente.

C'est une présentation sur un support PowerPoint qui vise dans un premier temps à rappeler les bases, et dans un second temps à les consolider et les perfectionner.

A l'heure où la vente devient "une expérience" il est essentiel de s'adapter à ce nouveau mode de fonctionnement en apportant un service à la clientèle luxe, quelque soit l'enseigne.

De plus, j'apporte aux conseillers de véritables techniques pour maîtriser la réussite de leurs objectifs, tout en diminuant le stress lié à la pression. Ce qui permet de redonner goût et motivation au travail.

Un coaching terrain est possible pour les aider à mettre en pratique ces nouvelles techniques.

CONTENU DE LA FORMATION

DURÉE: 2 - 3 HEURES EN PRÉSENTIEL + COACHING TERRAIN (OPTIONNEL)



Perfectionnement des techniques de vente

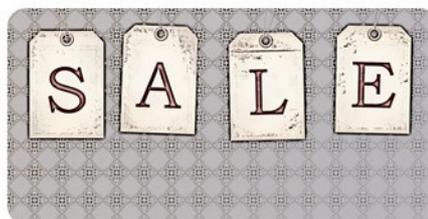
Pouvoir assurer et maîtriser ses objectifs.

GO TO WORK

SOMMAIRE

de la partie théorique

- I) Rappels des 7 étapes d'une vente
- II) Le vendeur et sa préparation
- III) L'importance de savoir communiquer
- IV) La découverte des besoins
- V) La reformulation et la proposition des produits adaptés
- VI) La réponse aux objections
- VII) La phase de conclusion
- VIII) La prise de congé et le suivi de la vente



L'essentiel des techniques de vente

Pouvoir ajouter des compétences à son CV

GO TO WORK

L'ESSENTIEL DES TECHNIQUES DE VENTE

Un module pour ceux qui débutent

C'est une formation plus courte donnée en 2 heures pour les personnes ayant peu d'expérience. Cela leur permet d'apprendre avec les bonnes bases et d'appliquer grâce à des sketches de vente.

Pour en savoir plus...



@gotowork_fr



@gotoworkFR



www.gotowork-fr.com