




## Révision Vente

<p><b>Objectifs :</b> Réviser ses techniques de vente en utilisant son expérience terrain comme support de travail.</p>	<p><u>Personnes concernées :</u> Toute personne souhaitant réviser ses techniques de vente.</p> <p><b>Pré requis :</b> aucun</p>
<p><b>PROGRAMME</b></p>	<p><b>PEDAGOGIE</b></p>
<p>Un récapitulatif des grands thèmes généraux de la vente. Les participants évoquent leur <b>expérience terrain</b> qui serviront de support aux thèmes de révision.</p>  <p> <ul style="list-style-type: none"> <li>+ <b>Le vendeur : Définition</b></li> <li>+ <b>Le client : Définition</b></li> <li>+ <b>Les grands principes de la vente :</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>❖ Optimiser l'accueil</li> <li>❖ La "découverte" du client</li> <li>❖ La technique des questions</li> <li>❖ Argumentaire et argumentation</li> <li>❖ Les objections</li> <li>❖ La prise de congé</li> </ul> </li> </ul> </p> <p>L'<b>animation interactive</b> permet de valider la compréhension de chacun et d'éviter le maintien des perceptions et croyances.</p> 	<p><b>Le Formateur</b></p> <p>Spécialiste des domaines commercial, marketing et vente.</p> <p><b>Moyens et pédagogie</b></p>  <p>Apports théoriques et méthodologiques. Progression rapide grâce aux exercices pratiques tirés d'expérience terrain. Mises en applications concrètes à partir de débats et réunions.</p> <p><b>Intra entreprise France entière et International</b></p> <p><b>Tarif inter par personne</b></p> <p><b>1 jour</b></p> <p><b>650 €</b></p> <p>Réf : DI052</p>