

Efficacité commerciale

Prérequis :

Posséder un ordinateur

Public :

Tout public majeur

Objectifs :

- 1 : S'approprier des techniques de vente
- 2 : Maîtriser la communication avec la clientèle
- 3 : Savoir gérer son esprit commercial

Objectifs et parcours pédagogiques :

- Identifier les compétences d'un bon vendeur.
- Maîtriser et adapter les techniques de vente à sa clientèle.
- Connaitre et s'approprier les modes de communication auprès de la clientèle.
- Renforcer sa confiance en soi professionnelle via des outils pratiques.
- Savoir maintenir sa motivation professionnelle sur la durée.

Méthodes et moyens pédagogiques :

- Formation dispensée en visioconférence.
- Travaux en groupe et individuels.
- Accompagnement collectif et individuel.

Méthodes et moyens d'évaluation :

- Contrôle continu réalisé par l'intervenant.
- Questionnaire d'acquis de connaissances.
- Mises en situations.

Qualification intervenants :

Coach professionnel

Modalités d'accessibilité :

Formation accessible aux personnes en situation de handicap. Nous contacter pour adaptation des modalités de formation.

Durée : 14h

Effectif : de 2 à 8 participants

Tarif : 1200€ HT

Dates de formation à la demande et accessible dans un délai de 30 jours.
Pour s'inscrire, contactez-nous par mail pour prévoir un entretien de positionnement préalable à l'inscription.



L'ENERGIE DE LA REUSSITE