COMMUNICATION

Les techniques de ventes qui font vendre.

Les professionnel(le)s de la vente doivent présenter aux yeux de leurs interlocutrices et interlocuteurs une forte valeur ajoutée par rapport à Internet. Ils doivent être capables de découvrir les besoins de leurs prospects et d'apporter des solutions pertinentes, tout en faisant vivre une expérience aux client(e)s.

DURÉE	EN ENTREPRISE	LIEU	PRÉREQUIS
1 jour	CHF 2'400.–	Chez vous ou à Carouge	Aucun
	Forfait pour le groupe	Dans vos locaux ou dans nos salles	

Programme

- L'entretien de vente
- La dynamique personnelle et interpersonnelle
- Fidéliser ses clients
- La prospection

Méthode

La formation sera composée de cas pratiques et de travaux en sous-groupes permettant de faire émerger les points essentiels. Les mises en situation sont interprétées par un comédien professionnel pour être engageantes et au plus proche de la réalité.

Un dossier reprenant les éléments les plus importants sera envoyé aux participants environ 2 semaines après le séminaire.