Argumentez et concluez vos ventes

Référence : 4.1.2

Thématique : Vendre plus et mieux

Objectifs

A l'issue de cette journée, vous saurez préparer vos argumentations et vous maîtriserez les différentes étapes de la vente jusqu'à sa conclusion réussie. Entraînez-vous à défendre vos produits et leurs prix à travers des jeux de rôle.

Public

Chef d'entreprise, artisan et leur conjoint, salarié

Format

Formation

Pré-requis

Avoir une approche de la fonction commerciale de l'entreprise et de la notion de client.

Durée

7 heures

Moyens et encadrements pédagogiques

- Atelier participatif en groupe restreint (12 personnes maximum).
- Animation par des consultants experts dans le domaine.
- Outils et supports pédagogiques, exercices pratiques.
- Évaluation et remise d'une attestation de formation.

Tarif

210 € avec prise en charge totale ou partielle possible selon les conditions de l'organisme de financement de la formation professionnelle (OPCO ou Fonds d'Assurance Formation)

Télécharger le programme

Délivré par:

- CMA PACA / Alpes-Maritimes (06) :
- Agence de Saint-Laurent-du-Var : 81, avenue Léon Bérenger, 06704 Saint-Laurent-du-Var

Prochaines sessions:

- Agence de La Valette-du-Var - Avenue des Frères Lumière CS 70558 - La Valette 83041 TOULON-CEDEX-9 - le 24/06/2024; - Inscription avant le 24/06/2024

Tarifs:

- Dirigeant(e)s - gratuit
- Salariés / Conjoints - gratuit
- Autre public - gratuit