

FORMATION PROSPECTION COMMERCIALE

Aucune description

Niveau : Avancée

Prix : à partir de 900 000,00 Ar HT

Durée : 2 jours | 14 heures

Place : 3 à 8 personnes

Sessions

Objectifs de cette formation

- Comprendre le processus de la vente commerciale
- Découvrir l'approche pour conquérir de nouveaux clients
- Structurer efficacement son activité commerciale
- Obtenir des rendez-vous auprès des décideurs
- Savoir argumenter pour concrétiser ses ventes en face à face

Programmes de cette formation

- - Programme formation
 1. Identifier les étapes essentielles du cycle de la vente commerciale
 2. Comprendre les critères d'achats des décideurs vis-à-vis des fournisseurs
 3. Intégrer les qualités nécessaires du vendeur pour réussir dans sa fonction