

LA PROSPECTION COMMERCIALE : ATTITUDES COMMERCIALES ET TECHNIQUES DE VENTES

Introduction à la Formation

Au cours de cette formation intensive de 4 jours, vous pourrez vous familiariser avec les techniques de prospection commerciale, les attitudes commerciales et les techniques de vente.

Objectifs

Affinez vos compétences en abordant les thématiques suivantes :

- ✓ L'Organisation de l'Action Commerciale
- ✓ Entretien de l'Energie de Chasseur
- ✓ Convaincre les Prospects
- ✓ Identification des Attentes et des Besoins de la Clientèle
- ✓ Identification des Objections Redondantes
- ✓ Le Suivi de la Clientèle Acquisée
- ✓ Etudes de cas

À la fin de ces quatre jours, vous devrez acquérir des connaissances sur la prospection commerciale, les attitudes commerciales et les techniques de vente afin de transformer votre équipe commerciale en une approche proactive et efficace.



Durée

4 Jours



Population cible

Cette formation cible spécifiquement l'appareil commercial, visant à renforcer ses compétences en prospection et en techniques de vente.

