

Formation individuelle

Les fondamentaux de la vente

AMELIORER VOS VENTES

Il s'agit d'un moyen de rafraîchir vos compétences essentielles en matière de vente, qui sont toujours la base de toute conversation commerciale réussie. Découvrez toutes les étapes du processus de vente et obtenez des conseils utiles sur la manière d'appliquer les techniques de vente les plus pertinentes.



LES REFLEXES QUE VOUS ALLEZ TRAVAILLER

- Introduction à la méthode de vente DAPA
- Préparation d'une réunion de vente
- La première approche
- Définition des besoins de votre client
- Une argumentation efficace
- Le traitement des objections
- Conclusion et obtention d'un accord



PUBLIC

Tous les professionnels de la vente qui souhaitent améliorer leurs performances commerciales.

Deux formules au choix :



DESCRIPTIF FORMATION INTER-ENTREPRISE

Optez pour une formule en groupe, et progressez avec des participants d'autres entreprises.

- Parcours digital online : entre 2h30 et 4h30
- 3 à 4 classes virtuelles de 1h30 à 2h chacune, animées par un consultant expert
- Groupe de 4 à 6 personnes
- Tâches tutorées : préparation de cas pratiques en amont des classes virtuelles
- Accès à tous les contenus digitaux du parcours pendant 6 mois
- Attestation de formation délivrée à l'issue du parcours
- Tarif : 720 euros HT



DESCRIPTIF FORMATION ONE-TO-ONE

Optez pour une formule sur-mesure, avec un accompagnement individuel dédié.

- Parcours digital online : entre 2h30 et 4h30
- 3 classes virtuelles de 1h15 à 2h chacune, animées par un consultant expert pour travailler sur vos propres cas
- Tâches tutorées : préparation de vos propres cas avec débriefing du consultant
- Accès à tous les contenus digitaux du parcours pendant 6 mois
- Attestation de formation délivrée à l'issue du parcours
- Tarif : 2200 euros HT

Contactez-nous pour en savoir plus



MERCURI
international