

TECHNIQUE DE VENTE NIVEAU 2

L'objectif général

Permettre à des commerciaux professionnels de perfectionner leur techniques de vente pour ainsi leur ouvrir de nouvelles voies pour améliorer leur taux de transformation

Les objectifs spécifiques

- Adapter ses techniques de vente à chaque situation.
- Convaincre le client/prospect dans toutes les situations en développant les techniques adaptées
- Repérer le niveau de maturité du client/prospect.

La cible

Commercial, technico-commercial, qui souhaite se perfectionner en intégrant de nouvelles compétences

Les plus de la formation

- Les participants explorent de nouvelles techniques de vente
- Chaque méthode est mise immédiatement en pratique
-

Durée de formation: 02 jours