

VENDRE EN FRANCE ET A L'ETRANGER



Chambre de Métiers
et de l'Artisanat

Rhône

NEGOCIER, CONVAINCRE ET VENDRE EN FACE A FACE

V
E
N
D
R
E

Objectif	✚ Proposer à un public motivé par une démarche personnelle, une technique de négociation.
Public visé	✚ Chef d'entreprise artisanale ou son conjoint
Pré-requis	✚ Aucun
Programme	La vente avant la vente. Se connaître et connaître son client. La préparation d'un entretien. La recherche de points d'insatisfaction. L'intervention d'appui. La réponse aux objections. La conclusion.
Méthode pédagogique	✚ Rétroprojecteur, paper board
Déroulement	Durée : 1 jour (7 heures)
Coût	✚ TNS : 28,70 € ✚ Salarié : 108,50 €
Renseignements	✚