

La vente

Comment préparer efficacement vos entretiens commerciaux ?



Contenu de la formation :

La formation vous donne les clés pour préparer efficacement vos rendez-vous afin de vendre en B to B et en B to C. Vous aurez tous les outils pour vendre mieux et plus.

Le diagnostic sur la préparation de vos entretiens de vente



OBJECTIFS

- Structurer vos entretiens pour être efficient

QUI?

- Les porteurs de projet
- Les chefs d'entreprises
- Les commerciaux
- Les vendeurs

DUREE

- 8 heures

LIEU

- En présentiel dans votre entreprise
- A distance (visioconférence)

PRE-REQUIS

- Aucun

ACCESSIBILITÉ

- Locaux de La Rose Des Ventes non accessibles pour les personnes à mobilité réduite
- Location de salle de réunion et restaurant adaptés PMR
- Partenariats avec professionnels adaptés à votre handicap afin de rendre la formation possible
- Visioconférence

ÉVALUATION

- Cas concret (rédaction de votre script d'entretien pour votre prochain entretien)

TARIF

- 640€ H.T. soit 80€/H H.T

LES POINTS ABORDÉS

Outils



Informations



Script