

Vendre : De la découverte client à la signature

Répondre avec une offre commerciale efficace.

Durée : 1 Jour

Tarifs : individuel 300 € / groupe 1 200 €

Modalité de déroulement :

Objectifs pédagogiques

- . Recueillir et analyser les besoins/problématiques du prospect.
- . Conduire des entretiens de vente.
- . Elaborer, rédiger une proposition/offre convaincante.
- . Valoriser, présenter, argumenter sa proposition.
- . Défendre et négocier son offre jusqu'à la signature.

Contenu

- . Tout découvrir, connaître et questionner le prospect/client/décideur.
- . Préparer et présenter sa proposition/offre commerciale
- . Aider le prospect/client à prendre sa décision.
- . Les causes d'échecs, les pièges à éviter.

Méthodes et moyens pédagogiques

Echanges et retour d'expérience pour faire émerger des idées.
Apports théoriques et mise en pratique.

Evaluation des stagiaires

Evaluation à chaud : tour de table sur les apports et acquis.

Précisions tarif

Tarif individuel : 4 participant.e.s minimum

En savoir plus

<http://pbusinessplus.com>

Intervenant.e

- Laëtitia Faudot
- contact@pbusinessplus.com
- 0613742112

Public

Toute personne devant rédiger, valoriser, présenter, négocier, sa proposition/offre commerciale, pour vendre ses produits/services.

Pré-requis

Cette formation ne nécessite pas de pré-requis.

Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Selon le lieu. Nous consulter pour des besoins particuliers.

Lieux

A déterminer

Dates de début et fin

A déterminer