



Formation « Techniques de vente niveau 1 »

Définition de l'action :

Parce que la vente est un métier, parce qu'en maîtriser les fondamentaux est incontournable, cette formation à la vente apporte aux nouveaux commerciaux les techniques et réflexes éprouvés par les meilleurs professionnels de la vente.

Objectifs :

- S'adapter aux nouvelles attentes des clients B to B.
- Acquérir les techniques et outils de la vente.
- Maîtriser les différentes étapes de l'entretien de vente.

Profil :

- Tout commercial en prise de fonction ou souhaitant acquérir les techniques de vente.
- Toute personne souhaitant s'orienter vers un métier commercial.
- Vendeur en fonction souhaitant s'améliorer sur les "fondamentaux" des techniques de vente et des attitudes commerciales.
- Personnes en reconversion professionnelle, entrepreneurs ayant à vendre dans le cadre de leur activité.

Pré requis : Cette formation ne nécessite pas de prérequis.

Moyens pédagogiques et modalités d'évaluation :

- Support PPT /Apports théoriques et méthodologiques
- Mises en situations pratiques à partir d'études de cas
- Travaux réalisés en animation de groupe

Durée : 2 jours (14 heures)

Groupe : 10 personnes maximum

Accessibilité : Les personnes en situation de handicap souhaitant suivre cette formation sont invitées à nous contacter directement afin d'étudier ensemble les possibilités de suivre cette formation.

Dates et lieux : A définir

Formatrice : Elodie TAMBORINI

Contact : elodie@gtformations.com

Tarif : Consulter notre site internet www.gtformations.com