

Comment vendre ?

Code DC11

Objectifs de la formation

- Maîtriser les techniques de vente

Contenu de la formation

- Prise de rendez-vous
- Le phoning
- Adapter son attitude
- Analyse du besoin
- Argumentation et traitement des objections
- Conclure

Public, Pré-requis

- Chefs d'entreprises, conjoints, personnel d'encadrement

Méthodes et Moyens pédagogiques

- Apports théoriques associés à des exemples et cas pratiques et mises en situation

Durée et coût de la formation

- Durée : 7 heures / 1 journée

Dispositions pratiques de la formation

- Calendrier 2009-2010
- Lieu : Centre de formation de la CMA 57
- Parking assuré et possibilité de restauration sur place
- Effectif minimum : 6 auditeurs

Contact : Valérie SOUR / Service Formation Continue et Enseignement Supérieur
Tél. : 0820 857 057 (Prix d'un appel local) - E-mail : accueilcrea@cm-moselle.fr