Savoir répondre à une objection et bien vendre son prix

RÉF | 6689

OBJECTIF ET CONTENU

Objectif

A l'issue de la formation, vous serez capable de répondre efficacement aux objections et résistances du client potentiel et de structurer l'entretien de vente afin d'être efficace.

Programme

Cette formation vous permettra d'aborder les points suivants :

* Qu'est-ce qu' une objection ?
* Les différents types d'objections
* Les 5 phases pour traiter une objection
* Que faut-il éviter pendant une objection
* La philosophie Win-Win
* La Méthode RIRA
* Les 7 techniques pour vendre son prix
* La technique du « sandwich »

Type de formation

Alternance PME

ORGANISATION

Durée

3 heures

Horaire

Le 20 novembre 2014 à Uccle de 18h15 à 21h15
ou
Le 23 avril 2015 à Tours & Taxis de 18h15 à 21h15

Coût

€29,00- - Coût réduit : €19,00- -

CONDITION D'ADMISSION

Remarques

Vous désirez davantage d'informations concernant les formations "Passeport réussite"?

Consultez le site web (www.passeportreussite.be) ou cliquez **ICI**.

EN PRATIQUE

Pour s'informer et postuler

Vous désirez vous inscrire? Complétez le formulaire d'inscription via notre site web
http://www.passeportreussite.be/fr/formation/50

Organisme

Efp : Formation continue
Rue de Stalle 292b
1180 Uccle
Tél: efp 0800 85 210
http://www.efp-bxl.be

Pour connaître les dernières informations publiées, consultez cette fiche sur Dorifor.be © Bruxelles Formation

Pour connaître les dernières informations publiées, consultez cette fiche sur Dorifor.be © Bruxelles Formation