Techniques de vente

RÉF | 8744

OBJECTIF ET CONTENU

Objectif

Maîtrisez l'argumentaire de vente

Programme

- la démonstration du produit et l'argumentation
- le langage positif
- l'argumentaire CAP
- la technique du sandwich
- le traitement des objections (prix, concurrence...)
- vendre son prix
- les signaux d'achat
- les différentes techniques de conclusion
- le suivi de la relance (références clients)
- l'importance des ventes complémentaires

Type de formation

Alternance PME

ORGANISATION

Durée

3 heures

Horaire

en journée ET en soirée
vendredi 20/10/23 de 13h30 à 16h30 à Cityfab 1, Rue Dieudonné Lefèvre 37, 1020 Laeken

ou

mardi 12/12/23 de 9h30 à 12h30 à l'efp, Rue de Stalle 292, 1180 Uccle

ou

jeudi 14/03/24 de 17h30 à 20h30 à UNEB, Rue Marguerite Bervoets 136, 1190 Forest

ou

jeudi 6/06/24 de 17h30 à 20h30 à l'efp, Rue de Stalle 292, 1180 Uccle

Coût

€29,00 - Coût réduit : €19,00 pour demandeurs d'emploi sur base d'une attestation d'Actiris ou du Forem -

CONDITION D'ADMISSION

Prérequis administratifs

Pas de condition d'admission pour cette formation

Remarques

Vous désirez davantage d'informations concernant les formations "Passeport réussite"?
Consultez le site web (www.passeportreussite.be).

EN PRATIQUE

Pour s'informer et postuler

Inscrivez-vous en ligne sur le site de l'organisme

Pour s'informer uniquement

Consultez la formation en ligne

Organisme

Efp : Passeport réussite
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