

Mieux vendre ses prestations et devis

Objectif

- Présenter ses prestations, son devis, à l'aide d'un argumentaire pertinent
- Maîtriser les étapes de la vente
- Identifier les opportunités de vente additionnelle
-

Les +

- Présenter son offre en adaptant son argumentation à la clientèle
- S'approprier les clés de la négociation et de la vente pour transformer ses prospects en clients

Prérequis

Etre en charge de la vente de ses prestations et devis

Public

Chef d'entreprise artisanale, conjoint et salarié, porteur de projet, demandeur d'emploi

Modalités pédagogiques

Méthodes pédagogiques actives avec cas pratiques et mises en situation. Outils pratiques pour une utilisation immédiate.

Evaluation (modalités)

Questionnaire d'évaluation, attestation de suivi de formation, certificat de réalisation

Modalités et délais d'accès

Inscription par téléphone ou par mail. Jusqu'à la veille de la formation

Accessibilité

Possibilité de restauration sur place - Formations accessibles aux personnes handicapées – Parking gratuit

Taux de satisfaction 100 %

PROGRAMME

- Argumentaire : la connaissance des produits/prestations
- Points positifs et axes d'amélioration
- Mise en valeur de ses prestations/produits
- Etapes de la vente : 4 étapes de la vente, notion de communication, techniques de questionnement, simulations
- Réponse aux objections : les différents profil de clients, les clés de la réponse aux objections, mise en situation
- Produits de la vente additionnelle.

Durée : 7 heures

Dates et horaires : Consulter notre calendrier sur notre site Internet

Lieu : CMA du Gers / Pavie

Tarif : 265 € (prise en charge possible par le conseil de la formation, OPCO, Pôle Emploi)

Contact et inscription

Danièle Cayet - 05 62 61 22 53
service-formation@ma-gers.fr