

FORCE DE VENTE

Tarif

- Tarif : 1050 € TTC
- Lieu : En ligne
- Durée : 10 heures
- Tutorat : 3h inclus
- Langue : Français

Tarif

- Tarif : 1750 € TTC
- Lieu : En ligne
- Durée : 20 heures
- Tutorat : 14h inclus
- Langue : Français

Contenu de la formation

Force de vente

- La compréhension basique du processus de vente
- Quiz - La compréhension basique du processus de vente
- La prospection et la découverte client
- Quiz - La prospection et la découverte client
- Le marketing d'avant-vente
- Quiz - Le marketing d'avant-vente
- Les techniques de vente
- Quiz - Les techniques de vente
- La prospection téléphonique
- Quiz - La prospection téléphonique
- La négociation
- Quiz - La négociation
- L'après-vente et la fidélisation
- Quiz - L'après-vente et la fidélisation

Objectif

Cette formation Force de vente vous permettra : -Utiliser des outils numériques pour augmenter ses ventes en magasin comme à distance -Utiliser des outils d'analyse connectés pour identifier sa cible et analyser son marché -Rendre le client acteur de la vente et de la promotion des produits et des services

Points forts

- Formation E-Learning : 100% en ligne - Formation disponible 7/7 j 24/24 h

Pré-requis

- Navigateur web : Edge, Chrome, Firefox, Safari - Système d'exploitation : Mac ou PC, smartphone

Public ciblé

Vendeurs, ingénieurs commerciaux, technico-commerciaux ou ingénieurs d'affaires. Première expérience souhaitable dans une fonction commerciale ou relation client.