



INSCAE

TECHNIQUES D'ÉLABORATION D'ARGUMENTAIRES DE VENTES EFFICACES

Aucune description

Niveau : MasterClass

Prix : à partir de 0,00 Ar HT

Durée : 5 jours | 30 heures

Place : personnes

Sessions

Objectifs de cette formation

- Aider les participants à trouver des idées originales pour bien présenter leurs produits et services.
- Guider pas à pas les apprenants à trouver les moyens qu'il faut pour répondre aux besoins des clients sans perdre de temps
- Fournir un outil de travail efficace qui permet d'augmenter le Chiffre d'Affaires de la Société.
- À l'issue du séminaire, les participants sauront présenter leurs produits et services selon les techniques modernes et auront en main l'outil nécessaire pour une prospection commerciale efficace.

Programmes de cette formation

- - TECHNIQUES D'ÉLABORATION D'ARGUMENTAIRES DE VENTES EFFICACES

THÈME 1 : ÉTUDE DE PRODUITS ET DE SERVICES

THÈME 2 : ÉTUDE DE LA CONCURRENCE

THÈME 3 : BENCHMARKING

THÈME 4 : TECHNIQUES D'ARGUMENTATION

THÈME 5 : LA MÉTHODE D'ARGUMENTATION AVEC LE SYSTÈME SONCAS

THÈME 6 : ÉTUDE DE CAS RÉEL : ÉLABORATION D'ARGUMENTAIRES DE VENTES SUR UNE ACTIVITÉ