

## Les 8 piliers de l'efficacité professionnelle

### PROGRAMME

1. La prospection.
2. La prise de contact.
3. Le plan de découverte.
4. L'argumentation.
5. Le traitement des objections.
6. La conclusion de la vente.
7. La fidélisation client.
8. La préparation stratégique.

#### Objectifs

- Identifier les 8 piliers de l'efficacité professionnelle

#### Public

Commerciaux, toute personne impliquée dans la vente

#### Prérequis

Aucun prérequis nécessaire

#### Durée de formation

1 jour (7 heures)

#### Dates et lieux

Mulhouse, Strasbourg, Paris  
Bâtiment conforme aux normes d'accessibilité



Voir planning sur notre site Internet

#### Intervenante

**Katia TAROUB BUCH**

Dirigeante, formatrice indépendante et coach.  
20 ans d'expérience dans le recrutement et la formation

#### Contact

Tél : 03.89.53.97.77  
contact@ktb-recrutement.fr

#### Informations complémentaires

- Sanction de la formation : Attestation de présence, Certification de réalisation
- Modalités d'évaluation en aval : Quizz et / ou Fiche d'évaluation des compétences
- Modalités d'évaluation en amont : Quizz en fin de stage
- Nature de la formation : Acquisition de compétences
- Moyens de la formation : A distance via Teams et projection PPT

**TARIF : 700€ NET DE TAXES**

(Mis à jour le 01/06/2021)

2  
FORMATS POUR  
NE RIEN MANQUER



Présentiel

OU



A distance