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.

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)

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

2 FORMATS POUR NE RIEN MANQUER

OU