













OBJECTIFS GENERAUX DE FORMATION <i>En situation professionnelle le stagiaire doit :</i>	OBJECTIFS OPERATOIRES <i>Rendre le stagiaire capable de :</i>	CONTENU PEDAGOGIQUE <i>Programme :</i>
<p><i>Maîtriser l'entretien de vente.</i></p> <p><i>Négocier une vente.</i></p>	<p>Améliorer l'image de marque et créer un climat favorable à la vente..</p> <p>Mieux intégrer les différentes étapes d'une vente.</p> <p>Savoir défendre son choix et son prix.</p> <p>Savoir respecter les règles d'une négociation de vente.</p>	<p>Comment créer un climat favorable à la vente.</p> <ul style="list-style-type: none"> Organiser l'entreprise afin que chacun connaisse son rôle dans l'entreprise. Impliquer les acteurs. Donner confiance. Jouer « Gagnant-Gagnant » afin de fidéliser sa clientèle. <p>Quelles sont les différentes étapes d'une vente.</p> <ul style="list-style-type: none"> Savoir se présenter et présenter sa société. Découvrir ce que désire réellement le client. Argumenter ses choix. Répondre aux objections du client. Conclure l'entretien de vente de façon efficace. Conforter le client dans son achat. <p>Comment mieux négocier.</p> <ul style="list-style-type: none"> Les règles de la négociation. Les différents types de négociation.