

MENER UN ENTRETIEN COMMERCIAL

OBJECTIFS

Permettre à toute personne d'optimiser ces chances de réaliser une vente lors d'un entretien commercial

PUBLIC CONCERNE

Personne ayant si possible une expérience du travail en relation avec la clientèle et étant amené à réaliser des entretiens commerciaux

Groupe de 8 à 15 personnes maximum

DUREE : 2 jours

LIEU : Vichy
ou
sur site entreprise

CONTACT

Tél : 04 70 97 57 14
Courriel : contact@hecate-formation.com

PROGRAMME

- ▲ La prise de contact
- ▲ Le contrôle de situation
- ▲ L'analyse des besoins
- ▲ Le traitement des objections
- ▲ La close
- ▲ Le call back et les recommandations



Relation Commerciale

ANIMATEURS

Toutes nos formations sont assurées par des professionnels reconnus et certifiés dans leurs domaines de compétences