



Argumentez et concluez vos ventes

Référence : 4.1.2.1

Thématique : Vendre plus et mieux

Notre service

A l'issue de cette journée, vous saurez préparer vos argumentations et vous maîtriserez les différentes étapes de la vente jusqu'à sa conclusion réussie. Entraînez-vous à défendre vos produits et leurs prix à travers des jeux de rôle.

Public

Chef d'entreprise, artisan et leur conjoint, salarié

Format

Formation

Pré-requis

Avoir une approche de la fonction commerciale de l'entreprise et de la notion de client.

Durée

7 heures

Moyens et encadrements pédagogiques

- Atelier participatif en groupe restreint (12 personnes maximum).
- Animation par des consultants experts dans le domaine.
- Outils et supports pédagogiques, exercices pratiques.
- Evaluation et remise d'une attestation de formation.

Tarif public

245 € avec prise en charge totale ou partielle possible selon les conditions de l'organisme de financement de la formation professionnelle.

Tarif artisan

(Inscrit au RM) 0 € sous réserve des conditions de prise en charge des organismes financeurs.

[Télécharger le Programme](#)

[Télécharger le Bulletin d'inscription et le règlement intérieur](#)

Délivré par:

- Agence de Digne-les-Bains : 23, allée des Fontainiers, 04000 - Digne-les-Bains
- Agence de Marseille-Prado : 117, avenue du Prado 13008 Marseille
- Agence d'Avignon : 35, rue Joseph Vernet 84000 Avignon
- Agence de Draguignan : 73, place du 7e Bataillon de Chasseurs Alpains, Espace Chabran, 83300 Draguignan
- Agence de La Valette-du-Var : Avenue des Frères Lumière, 83160 La Valette-du-Var
- Agence de Venelles : 1, impasse du Plateau-de-la-Gare, 13770 Venelles

Prochaine session en cours de programmation. Vous pouvez dès à présent nous faire part de votre intérêt en cliquant sur "Être rappelé pour en savoir plus" depuis la page descriptive de l'offre sur votre plateforme.

Tarifs:

- Dirigeant(e)s - gratuit
- Salariés / Conjoint(s) - gratuit
- Autre public - gratuit