

ARGUMENTEZ ET CONCLUEZ VOS VENTES

À 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.



- Chefs d'entreprise
- Conjointes
- Salariés



- Attestation de formation
- Outils et supports pédagogiques

Boîte à outils Ø

Service opérationnel

- [Formation continue](#)

Modalités spécifiques Ø

Dispositif mobilisable

- Selon statut et situation du stagiaire : Fonds d'Assurance Formation, OPCO, Pôle emploi...



- **Atelier participatif** en petit groupe
- Animation par des **consultants experts**
- **Montage du dossier** de prise en charge de la formation

Durée

- 1 jour

Formation

Valeur

- 600 €

Tarif



273 € - Prise en charge partielle possible selon les conditions de l'organisme de financement de la formation professionnelle (OPCO ou Fonds d'Assurance Formation)

INFOS TECHNIQUES

Sous intitulé interne Ø

Descriptif

- Comprendre **les mécanismes de la vente**, les missions du vendeur, les attentes du client
- Savoir **accueillir le client**, analyser le besoin et susciter l'envie
- Connaître **les différentes étapes** d'une vente
- Maîtriser les techniques pour traiter les objections, **convaincre et conclure une vente**