

Techniques de vente



Passeport Réussite

Développez vos compétences entrepreneuriales !
Découvrez nos formations pour porteurs de projets, starters ou indépendants.

Description

Cette formation vise à vous apprendre à mener un entretien de vente en appliquant de manière structurée les règles incontournables de la communication commerciale. A la fin de la formation, vous serez capable de maîtriser les méthodes de vente qui font réellement vendre, de structurer vos objectifs de visites et de développer une relation de confiance dans toutes vos démarches commerciales.

Les points suivants sont traités :

- la démonstration du produit et l'argumentation
- le langage positif
- l'argumentaire CAP
- la technique du sandwich
- le traitement des objections (prix, concurrence...)
- vendre son prix
- les signaux d'achat
- les différentes techniques de conclusion
- le suivi de la relance (références clients)
- l'importance des ventes complémentaires

Formateur

Stéphane Willems

Fondateur de **Sebcha**

Formateur spécialisé en vente et en communication depuis 12 ans, Stéphane Willems a mis son expertise en tant que formateur au service de différentes institutions. Il est toujours personnellement actif dans le secteur de la vente et peut se baser sur une longue carrière de commercial et de gérant de grands magasins.

Il a suivi une formation en marketing et en publicité et a passé une année à l'Université "Otterbein College" dans l'Ohio aux Etats-Unis.

Linkedin : be.linkedin.com/pub/stéphane-willems/1a/255/820



DETAILS SUR LA FORMATION

EFP - Rue de stalle 292b - 1180 Uccle

Prix: 29 EUR/19 EUR pour demandeurs d'emploi sur base d'une attestation d'Actiris ou du Forem

Horaire: 14/01/19 - 18.00 - 21.00 ; 05/03/19 - 13.00 - 16.00

CONDITIONS D'ADMISSION

Pas de conditions d'admission pour cette formation