



# LES TECHNIQUES DE VENTE

**Durée :** 2 jours en français ou en anglais

**Objectifs :**

- Export – salons – missions – partenariats
- Commercial
- Marketing – études de marché
- Techniques de vente
- Produits de luxe / produits à forte valeur ajoutée
- Management, communication et RH

**Personnes concernées :**

Toute personne intéressée voulant développer son aisance dans la vente

**Contenu :**

Comment adapter les techniques de vente aux personnes (clients et personnels), à l'entreprise et aux produits.

Exercices pratiques adaptés au domaine et au cas particulier de l'entreprise.

**Pédagogie :**

Apport théoriques, réflexion personnelle, démonstration, négociations en situation, études de cas d'entreprise.

**Prérequis / Indications :** Aucun

**Participants :** de 2 à 10 personnes

**Formateur :** Gilles DAVID