



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