

Conclusion d'une offre globale et traitement des objections - CVCC04

Code produit : CVCC04

Niveau : Initiation

Modalité : Classe virtuelle

Durée (en heure) : 2.33

Tarif : 154,00 € HT

Eligible DDA : oui

Public :

Dirigeants, managers et collaborateurs

Prérequis :

Aucun

Objectif

- Assimiler les différentes étapes de l'entretien pour être en capacité de proposer une offre globale

Programme de la formation

1. Traitement des objections
 - Typologie des objections les plus courantes
 - Méthodologie pour répondre aux objections
 - Étapes à suivre
2. Techniques pour conclure un entretien

- Présenter les solutions et les offres commerciales
- Valider ses préoccupations
- Créer l'opportunité d'un prochain entretien

Moyens d'évaluation

- Evaluation des acquis de la formation par le biais de QCM et/ou d'exercices pratiques
- Questionnaire de satisfaction à chaud complété par chacun à l'issue du stage
- Questionnaire d'évaluation à froid complété par chacun entre 2 et 3 mois après le stage

Méthodes pédagogiques

- Exposés à partir d'un diaporama
- Réalisation d'exercices et de cas pratiques
- Échanges d'expériences

AF2A - 64 Rue de Miromesnil, 75008 Paris

Copyright 2024 AF2A. Tous droits réservés.