

Vidéo learning : entretien de vente en face à face - ASG1A

Code produit : ASG1A

Niveau : Initiation

Modalité : E-learning

Durée (en heure) : 0.33

Tarif : 60,00 € HT

Eligible DDA : oui

Public : Tout collaborateur
amené à être en contact avec
les clients

Prérequis :

aucun

Objectif

Comprendre toutes les étapes d'un entretien de vente

Programme de la formation

- Accueil du client et présentation du déroulement de l'entretien
- Découverte du client
- Présentation de l'offre
- Traitement des objections
- Conclusion de l'entretien
- Prise de congé

Une assistance technique et pédagogique de l'apprenant est assurée tout au long de la formation via une adresse mail permettant de contacter soit le service en charge des

aspects techniques et logistiques, soit un formateur expert du domaine abordé, avec une réponse dans les 48 heures.

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

En mêlant les différents styles d'apprentissage, nos modules favorisent la mémorisation :

- Méthode démonstrative : propositions d'activités favorisant l'intervention de l'apprenant
- Méthode interrogative : questions et/ou consignes permettant à l'apprenant de découvrir de nouvelles connaissances en recherchant les informations dans des ressources pédagogiques

AF2A - 64 Rue de Miromesnil, 75008 Paris

Copyright 2024 AF2A. Tous droits réservés.