



POUR QUI ?

- Formateurs et enseignants

OBJECTIFS

- Découvrir les 6 étapes d'une vente réussie
- Ecouter pour comprendre les attentes des prospects
- Présenter efficacement ses produits
- Faire face aux objections
- Clore la vente et fidéliser

PRÉ - REQUIS

- Aucun pré-requis n'est nécessaire

DURÉE

- 1 heure 45