



CERTIFICATS DE COMPÉTENCES FEDE



Federation for **ED**ucation in **E**urope
Fédération Européenne Des Ecoles

TECHNIQUES DE VENTE

FICHE N° 3422

▪ OBJECTIFS

- Maîtriser les étapes de la vente, de la prospection commerciale, en passant par l'entretien de vente et la stratégie de négociation, jusqu'à la transaction finale

▪ VALEUR AJOUTEE

- Harmonisation des pratiques commerciales
- Amélioration du CA de l'entreprise = moteur pour la croissance
- Vendre mieux pour vendre plus

▪ PROGRAMME

▪ 3 modules

- L'organisation de la prospection commerciale
- Les différentes étapes de l'entretien de vente
- La négociation client

▪ Modalités

- Dispensés en continu – inter / intra

▪ Durée

- de 1 à 21 jours en fonction du niveau des apprenants et des objectifs

