

PROGRAMME

L'acte final de la vente (niveau 1)

Durée : 2 jours / 16 heures

Journée 1

Matinée (4h00)

Présentation individuelle

- ❖ Introduction à la formation, dérouler et objectifs
- o Suivre une méthode
- o Les différents moyens de présenter un prix
- o L'anticipation des objections

Après-midi (4h00)

- ❖ Retour sur la matinée
- ❖ Exercices pratiques

Journée 2

Matinée (4h00)

Présentation individuelle

- ❖ Introduction à la formation, dérouler et objectifs
- o Suivre une méthode
- o Les différents moyens de faire bon closing
- o Confortation du RDV

Après-midi (4h00)

- ❖ Retour sur la matinée
- ❖ Exercices pratiques
- ❖ Réponses aux différents questionnaires
- ❖ Conclusion