

Techniques de vente partie 1 et 2

Formatrice : Céline Pilote, coach pour entrepreneurs

***Inclus 2 heures de suivi individuel en entreprise si vous suivez les 2 parties**

2 sessions de 4 heures de formation

- Qu'est-ce que la vente?
- Caractéristiques et qualités d'un bon vendeur
- Comment mener une rencontre client performante
- L'objection
- Classification des prospects
- Les cold calls. Comment les faire, contrer les objections
- Opportunités de ventes additionnelles « upselling »
- Qualités humaines et relationnelles
- L'effet WOW
- Qualification des clients
- Toujours prêt à parler de notre entreprise
- Pitch d'ascenseur ou pitch de vente
- Proposition de valeur unique
- La carte d'affaires
- USP (Unique selling proposition ou proposition de valeur unique)
- Prospection
- Suivi des soumissions
- Bien connaître la compétition.
- Gestion du temps
- Sonder la clientèle
- Réseautage
- Augmenter sa visibilité
- CRM
- LinkedIn.

Mardi 14 novembre et Mardi 28 novembre 2017 – 8 h à midi

prix membre : 180 \$ prix non-membre : 225 \$

Salle de réunion du SDE de Marguerite-D'Youville, 596, route Marie-Victorin, Verchères – [Pour se rendre](#)

Inscription auprès de Rues principales Verchères : 450 583-5791 – info@ruesprincipalesvercheres.ca

Avec la participation financière de :



Avec la participation financière de :

