





## Programme de la formation

### Mener un entretien de vente module 2 renfort

-  En groupe sur site
-  21 heures sur 3 jour(s)
-  Tout public · De 4 à 8 participants
-  Sur devis

### Description courte

De la prise de rendez vous à compte rendu de visite nous définirons votre objectif, travaillerons sur la préparation de l'entretien tout en appliquant des méthodes qui ont fait leurs preuves!

### Profil des participants

Bienvenues à toutes personnes souhaitant performer dans la vente

### Prérequis

aucun

### Objectifs

- Définir son objectif de vente
- Préparer son entretien
- Suivre la progression de l'entretien

### Aptitudes et compétences visées / attestées

- Analyse besoin et moyens
- Communication
- Organisation

### Contenu

- Découverte méthodes de négociation
- Mise en situation

### Pédagogie et organisation

Participative EN RENFORT

Etudes de cas

Exercices pratiques et interactifs

## Positionnement et Modalités d'évaluation des acquis

Quiz

## Mode de validation

Résultat QUIZ 80% bonne réponse

## Modalités et délai d'accès

Inscription préalable aux sessions ouvertes

## Référent handicap

**PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP :** *(mise en place de compensation...)*

**Contact :** Référent handicap 02 51 84 95 55 / 06 28 70 45 28 / [nadiahadjeri@cadresenmission.com](mailto:nadiahadjeri@cadresenmission.com)

## Intervenant

CORINNE COLLIGNON