

Réussir ses rendez-vous et ses négociations en utilisant les différentes techniques de vente et de communication

Traiteurs - Organisateurs de réception

Objectifs pédagogiques

Vendre plus, plus cher, plus facilement !

Contenu du programme

1. Pourquoi ?

- Mot prioritaire (toute la vente repose sur ce mot)

2. Persuasion

- Le jeu de la réussite ou « j'écoute pour vendre »
- Les principales qualités d'un vendeur

3. Les bases de la réussite

- Soyez positif et enthousiaste

4. Le principe de la vente intelligente

- Vos clients n'ont pas de temps à perdre

5. Les 10 phrases de la négociation

- Préparation
- Introduction
- Ecoute
- Résumé-analyse
- Proposition
- Argumentation
- Traitements des objections
- Prix
- Conclusion
- décompression

Méthodes pédagogiques

Alternance d'apports théoriques et de jeux de rôles, mises en situation. Remise d'un support de cours en fin de stage.

1 jour (7 heures)

Lieu du stage :

Asforest
4 rue de Gramont
75002 Paris

Public concerné :

Traiteurs, organisateurs de
réception

Nous consulter pour les formations en intra entreprise

01 42 96 09 27

