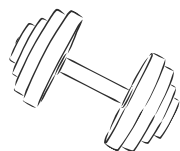


VENDRE EN PÉRIODE DE CRISE

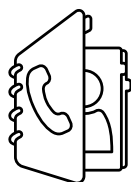


COMMERCE



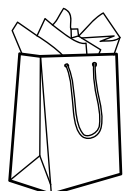
SE PRÉPARER À LA VENTE EN PÉRIODE DE CRISE

- Reformuler son offre
- Utiliser la méthode ARME
- Savoir être flexible
- Répondre aux objections



LA PRISE DE CONTACT EN PÉRIODE DE CRISE

- Trouver le bon moment, le bon ton, la bonne approche
- Identifier clients, prospects, et ambassadeurs



LE CYCLE DE VENTE

- Prospecter
- Argumenter
- Négocier
- Savoir conclure une vente



PLAN D'ACTION ET AUTO MOTIVATION

- Connaître ses propres leviers de motivation
- Rédiger son plan d'action individuel
- Se fixer des indicateurs de performance

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES :

Retour théorique

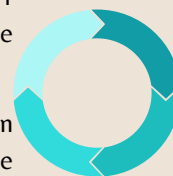
Partage d'expérience

Mise en pratique

Apport théorique

Petits groupes

Mini modules



3 jours * 7H

2 à 10 personnes

Pas de pré requis

Commerciaux &

Manager commerciaux

Intra ou Inter

AFEST ou FOAD possibles

2100€ H.T./st

Référente handicap :
Patricia Gratas



Patricia Gratas

Présidente fondatrice
Responsable des prestations
de formation

Oxycom

Votre oxygène commercial

