

Relation client : conduire un entretien de vente

Objectifs

Mettre en oeuvre une démarche de vente en un temps, centrée sur le bénéfice client

Pré-requis

Aucun

Programme

S'approprier les éléments constitutifs de la méthode de vente Pro BTP

Acquérir les réflexes commerciaux spécifiques à la vente assurantielle

Professionaliser son savoir-être commercial

PROFIL

Conseillers particuliers, conseillers particuliers itinérants nouveaux entrants

INFOS COMPLÉMENTAIRES

Organisme : COLORADO FORMATION

Durée : 3 jours

Code stage : 1CALTEC57