

Relation client : fidéliser multi équiper nos clients

Objectifs

Pratiquer rebond et vente aditionnelle lors d'un entretien de vente

Pré-requis

Aucun

Programme

Approfondissement (Validation des acquis) des étapes de vente :

- Contact
- Connaître
- Convaince

Appropriation du Savoir Conclure la vente

Professionaliser son savoir-être commercial

PROFIL

Conseillers particuliers, conseillers particuliers itinérants nouveaux entrants ou en poste ayant besoin d'une mise à niveau

INFOS COMPLÉMENTAIRES

Organisme : COLORADO FORMATION
Durée : 2 jours
Code stage : 1CALTEC59