

Relation client : vendre en un temps

Objectifs

S'entraîner à mettre en oeuvre les techniques pour convaincre et obtenir une signature au premier rendez-vous

Pré-requis

CP CPI nouveaux entrants
- avoir suivi la formation Relation client : conduire un entretien de vente

Programme

Approfondissement (validation des acquis) des étapes de vente Contact et Connaître (découverte)

Focus sur la phase Présentation commerciale de l'offre produits (C.A.B)

Professionnaliser 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 : 1CALTEC58