



Vendeurs

FORMATION

À DISTANCE



Être capable de :

- Présenter les produits
- Argumenter sur les caractéristiques des produits
- Répondre aux objections
- Conclure des ventes
- Enregistrer les produits
- Encaisser tout type de paiement
- Fidéliser la clientèle



9 h



Plateforme de FOAD
Ordinateur
Connexion Internet
Chargé de suivi pédagogique



Maîtriser les savoirs de base
Avoir suivi le module : GESTION
DE LA RELATION CLIENT



Contenu de la formation

LES ETAPES DE LA VENTE

- La présentation et l'argumentation
- Les objections
- La conclusion de la vente et les ventes additionnelles
- La prise de congé et l'encaissement
- La fidélisation

Modalités de suivi de l'exécution

Avancement des séquences de formation sur la
plateforme de formation

Résultats des quizz

Attestations d'assiduité