



Vendeurs

Objectif

Etre 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

Durée

9h

Matériels

Plateforme de FOAD
Ordinateur
Connexion Internet
Chargé de suivi pédagogique

Pré-requis

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

Prix

315€ avec possibilité de
financement par le biais du CPF

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 plate-
forme de formation
Résultats des quizz
Attestations d'assiduité