



Tout public

## Objectifs

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 (f/h)

## 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 plateforme de formation  
Résultats des quizz  
Attestations d'assiduité