



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



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