

LES ÉTAPES DE LA VENTE

OBJECTIFS

Être capable de :

Connaître et s'entraîner aux différentes étapes d'une vente.
Acquérir des outils et techniques efficaces pour convaincre le client

CONTENU DE LA FORMATION

Le contenu peut être adapté au public formé

La prise de contact
La recherche des besoins
Pratiquer l'écoute active
La recherche des besoins
La présentation et l'argumentaire
Les objections
La conclusion de la vente et la vente additionnelle
La prise de congés et l'encaissement
Les signes de sécurité des billets
Les pièces d'identité
La fidélisation

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Les modalités peuvent être adaptées au public formé

Séances à distance

MODALITÉS TECHNIQUES

Modules de formation et ressources pédagogiques en ligne accessibles sur notre plateforme (connexion internet requise)

CERTIFICATIONS

Attestation de fin de formation

ÉVALUATIONS

Evaluation du déroulement de l'action
Evaluation des acquis de la formation

PRÉ REQUIS

Maîtriser les savoirs de base

PUBLIC VISÉ

Tout public
Ouverte aux personnes en situation de handicap

Modalités Pratiques

LIEU DE LA FORMATION

A distance

COÛT PÉDAGOGIQUE

Prix : 315 €

DATES DE LA FORMATION

Entrées et sorties permanentes

MODALITÉS D'INSCRIPTION

Prise de contact avec IFCDIS par
- Téléphone : 05 62 14 45 67
- Mail : contact@ifcdis.fr
- Site Internet : www.ifcdis.fr

DURÉE DE LA FORMATION

7h