

Fiche Technique

Matière : Marketing
Thème : Technique de vente

TVT

Objectifs

- Appliquer les différentes étapes d'un entretien de vente

Population ciblée

PSEP et PEP en marketing

Pré-requis

Notion de base en marketing

Périodes

Voir guide 2009

Animateur(s)

PSEP en marketing

Description du thème

- La préparation de l'entretien de vente
- Accueil du client
- Découvrir les besoins du client
- L'écoute et la reformulation
- Construction de l'argumentaire
- Les objections
- Conclusion de l'entreprise de vente

Durée

05 jours