

Techniques de vente

RÉF | 8744

OBJECTIF ET CONTENU

Objectif

Maîtrisez l'argumentaire de vente

Programme

- la démonstration du produit et l'argumentation
- le langage positif
- l'argumentaire CAP
- la technique du sandwich
- le traitement des objections (prix, concurrence...)
- vendre son prix
- les signaux d'achat
- les différentes techniques de conclusion
- le suivi de la relance (références clients)
- l'importance des ventes complémentaires

Type de formation

[Alternance PME](#)

ORGANISATION

Durée

3 heures

Horaire

en journée ET en soirée

vendredi 20/10/23 de 13h30 à 16h30 à Cityfab 1, Rue Dieudonné Lefèvre 37, 1020 Laeken

ou

mardi 12/12/23 de 9h30 à 12h30 à l'efp, Rue de Stalle 292, 1180 Uccle

ou

jeudi 14/03/24 de 17h30 à 20h30 à UNEB, Rue Marguerite Bervoets 136, 1190 Forest

ou

jeudi 6/06/24 de 17h30 à 20h30 à l'efp, Rue de Stalle 292, 1180 Uccle

Coût

€29,00 - Coût réduit : €19,00 pour demandeurs d'emploi sur base d'une attestation d'Actiris ou du Forem -

CONDITION D'ADMISSION**Prérequis
administratifs**

Pas de condition d'admission pour cette formation

Remarques

Vous désirez davantage d'informations concernant les formations "Passeport réussite"?
Consultez le site web (www.passeportreussite.be).

EN PRATIQUE**Pour s'informer et
postuler**

Inscrivez-vous en ligne sur [le site de l'organisme](#)

**Pour s'informer
uniquement**

Consultez [la formation](#) en ligne

Organisme**Efp : Passeport réussite**

Rue de Stalle 292b
1180 Uccle
Tél: efp 0800 85 210
<http://www.efp-bxl.be>

