

➤ **PROGRAMME :**

ETAPE 1 : reprise des fondamentaux de la vente en situation de demande/besoin



EXEMPLES DE CAS CONCRETS



ETAPE 2 : organisation et planification des relances de devis, lesquels relancer en priorité ?



EXEMPLES DE SITUATIONS VECUES EN ENTREPRISE



ETAPE 3 : comment relancer les devis par téléphone ? Toutes les étapes d'un entretien efficace.



MISE EN PRATIQUE



ETAPE 4 : traitement des objections du prix jusqu'à la conclusion de la vente



MISE EN PRATIQUE



ETAPE 5 : mise en pratique de l'ensemble des méthodes vues dans la journée