

➤ **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