

FORMATION EN LIGNE



REPRÉSENTANTS DES VENTES RÉUSSIR À VENDRE EN CONTEXTE DE PANDÉMIE

À QUI ÇA S'ADRESSE :

- Représentants externes et internes
- Directeurs et responsables vente et marketing

DURÉE :

14 h | 4 sem.
[7 modules]

HEURES :

13 h 30 à 15 h 30

DATES :

31 août et 2, 9, 14, 16,
21, 23 septembre 2020



Formateur : Simon St-Hilaire

Objectif principal :

- Outiller les représentants des ventes afin qu'ils adaptent leur vente et leur façon de rencontrer leurs clients actuels et potentiels en contexte de pandémie.

Module 1

- Préparation et présentation

Module 2

- Évaluer vos prospects, vos clients et leurs besoins

Module 3

- Développer une argumentation convaincante

Module 4

- Répondre aux objections

Module 5

- Conclure la vente sans pression

Module 6

- Faire les suivis

Module 7

- Gérer votre temps et votre clientèle

Coût :

95 \$ par personne

Subvention salariale* :

Remboursement des salaires des employés formés jusqu'à 25 \$/h.

* Certaines conditions s'appliquent.

INSCRIPTION »

Nombre de places limité.



AVFQ

Association de vitrerie
et fenestration du Québec