13. VENTE MARKETING DIGITAL

E-LEARNING 3 HEURES

CERTIFICATION
Vente et relation client

PRÉSENTATION & OBJECTIFS

Découvrez les techniques essentielles de vente et de relation client. De l'introduction à la conclusion, cette formation propose un parcours complet pour optimiser vos performances commerciales et construire des relations clients solides et durables.

- Maîtriser les étapes clés : introduction, communication et présentation de l'offre.
- Savoir traiter les objections et conclure une vente de manière efficace.
- Développer une meilleure connaissance de soi et une compréhension approfondie de son client.
- Mener une négociation commerciale réussie.
- Améliorer la qualité de l'accueil téléphonique et conclure de façon positive.

MÉTHODES

Les méthodes utilisées incluent un tutorat pédagogique en ligne, des exercices de mise en situation répétée, des tâches pratiques et des outils d'analyse. Les apports méthodologiques sont illustrés par des exemples, puis appliqués dans des situations réelles pour favoriser un apprentissage efficace.

PROGRAMME

- Introduction technique de vente
- La première impression
- La communication est une arme
- Présenter son offre
- Traiter les objections
- La conclusion - le jugement affectif
- Se connaitre soi et son client
- Communication
- Introduction négociation commerciale
- L'art de négocier
- Se préparer
- Conduire la négociation
- Traiter l'objection
- Conclure
- Accueil au téléphone
- Conclusion générale

VOIES D'ACCÈS

- Statut salarié.e
- Demandeur d'emploi
- Eligible CPF

RYTHME

Entrée et sortie permanante

ADMISSION

Admission en continu.

COÛT FORMATION

Contact :

contact@cifep.fr
04 80 81 98 30

CIFEP Chambéry
256 rue François Guise
73000 Chambéry
www.cifep.fr