

**1- Identification**

<b>Titre</b>	<b>LES 7 ÉTAPES DE LA VENTE</b>
<b>Jour(s) et heure(s)</b>	Le vendredi 23 octobre 2015 9 h à 12 h
<b>Lieu</b>	SDED 1400, rue Jean Berchmans Michaud, Drummondville, QC J2C 7V3
<b>Nom du formateur</b>	Christina Boilard, Directrice développement des affaires
<b>Coordonnées</b>	565, boulevard des Chutes Drummondville, Québec J2B 4G8 Tél. : 819 850.6060 cboilard@aaZnetmedia.com

## 2- Éléments constitutifs du plan de formation

1. Description	
Vous devez rencontrer vos clients en face à face, mais vous ne savez pas pour où commencer ? Vous vous demandez comment vous présenter ou même comment arriver à « closer » facilement et naturellement? Cette formation est pour vous!	
2. Personnes visées	
Vendeur, gestionnaire, propriétaire ou toutes personnes souhaitant améliorer ses ventes.	
3. Objectifs	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• -Comprendre le déroulement d'une vente et cibler vos lacunes</li> <li>• -Réussir vos rencontres plus efficacement</li> <li>• -Poser les bonnes questions et cerner plus rapidement les besoins de vos clients</li> <li>• -« Closer » d'avantage d'opportunités.</li> <li>• -Bien vous présenter et garder le contrôle de vos rendez-vous clients</li> </ul>	
4. Matière et déroulement de la formation	
8 h 30 à 9 h	Réseautage et collation
9 h à 10 h 30	Début du cours et présentation du déroulement de la formation <ul style="list-style-type: none"> <li>• La préparation</li> <li>• La présentation</li> <li>• La prise des besoins</li> </ul>
Pause	
10 h 45 à 12 h	<ul style="list-style-type: none"> <li>• La proposition</li> <li>• La négociation</li> <li>• Le « closer » et les produits complémentaires</li> <li>• Le service après-ventes</li> </ul>