

Formation

Les 7 étapes
de la vente

AaZ
netmédia inc



Christina Boilard,
directrice au développement des affaires

**Vous devez rencontrer vos clients,
mais vous ne savez pas par où commencer ?**

**Vous vous demandez comment
vous présenter ou même comment arriver
à conclure facilement et naturellement ?**

Cette formation est pour vous !

Date : le mardi 15 mars 2016

Durée : 9 h à 12 h

Lieu : SDED, 1 400, rue Jean Berchmans Michaud
Drummondville

Coût : 110 \$ (plus taxes)

3 façons de s'inscrire

aaznetmedia.com/formation - experts@aaznetmedia.com - 819 850-6060

Personnes visées	
Vendeur, gestionnaire, propriétaire ou toutes personnes souhaitant améliorer ses ventes.	
Objectifs	
<ul style="list-style-type: none">• Comprendre le déroulement d'une vente et cibler vos lacunes• Réussir vos rencontres plus efficacement• Poser les bonnes questions et cerner plus rapidement les besoins de vos clients• Conclure davantage d'opportunités• Bien vous présenter et garder le contrôle de vos rendez-vous clients	
Matière et déroulement de la formation	
9 h à 10 h 30	Début du cours et présentation du déroulement de la formation <ul style="list-style-type: none">• La préparation• La présentation• La prise des besoins
Pause	
10 h 45 à 12 h	<ul style="list-style-type: none">• La proposition• La négociation• Le « closing » et les produits complémentaires• Le service après-ventes

Places limitées, faites vite !