Maîtriser les étapes de la vente

Votre GPS des ventes

1.5 heure(s)

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Identifier les étapes de la vente pour répondre au mieux aux besoins du client
- Identifier les bonnes postures de vente à chaque étape

PÉDAGOGIE & ÉVALUATION

Leçons à suivre à votre rythme : vidéos pédagogiques, infographies et quiz variés.
1 quiz amont + 1 quiz final d'évaluation : module validé si résultat du quiz supérieur à 80%.

PROGRAMME

- La première impression ne se rate pas
- L'art de poser les bonnes questions
- Décoder ce qui fait vraiment acheter
- Présenter le produit pour donner envie
- Argumenter pour convaincre
- Accueillir l'objection sans se braquer
- Les techniques pour rebondir
- Conclure et aller plus loin
- Partir pour mieux faire revenir

MODALITÉS D'ACCÈS

'- Formation accessible dans les 72 heures depuis son smartphone (iPhone ou Android) ou depuis un ordinateur ou une tablette.
- Durée d'accès : 1 mois
- Assistance technique : help@readyfortakeoff.fr

ACCESSIBILITÉ AUX PSH

Notre référent Handicap, Nicolas FOURNIER, se tient à votre disposition pour étudier les meilleures modalités d'accès à la formation.
nicolas@readyfortakeoff.fr ; 06.47.75.76.05.

Lien politique PSH

PREREQUIS

Avoir un appareil numérique connecté à internet (smartphone, tablette, ordinateur)

TARIF

Voir la grille tarifaire

Nous contacter :
contact@readyfortakeoff.fr
06.47.75.76.05

www.readyfortakeoff.fr

Cette formation :
Répond aux attentes : 8/10
Est recommandée : 10/10

READY FOR TAKE-OFF - TOUS DROITS RÉSERVÉS - REF : RFTO-ML- 003
DATE MISE À JOUR : 24/6/2026