

TECHNIQUES DE VENTE

20
23



OMEGA
ACADEMIE



PRÉSENTATION

Dès la connexion à la plateforme avec la connectrice, le client aura accès à la formation **Techniques de vente**.

Cette formation vous permettra de maîtriser les outils et les méthodes pour **augmenter vos résultats commerciaux**. Elle couvrira les aspects de la gestion de la relation client, la négociation efficace, et la gestion des objections. Cette formation s'adresse **à tous les niveaux**, des débutants aux professionnels expérimentés. Les activités pratiques et les exercices de mises en situation vous aideront à mettre en pratique les compétences acquises pour **atteindre vos objectifs de vente**.

Dans cette formation, les modules abordés sont les 7 suivants : La compréhension basique du processus de vente, la prospection et la découverte client, le marketing d'avant-vente, la technique de vente, la prospection téléphonique, la négociation et l'après-vente et la fidélisation. Elle couvre les aspects clés de la vente tels que la **gestion de la relation client** et la **négociation efficace**.

Les notions à découvrir :

MAÎTRISE DES TECHNIQUES DE VENTE :

- La compréhension basique du processus de vente
- **Quizz - La compréhension basique du processus de vente**
- La prospection et la découverte client
- **Quizz - La prospection et la découverte client**
- Le marketing d'avant-vente
- **Quizz - Le marketing d'avant-vente**
- Les techniques de vente
- **Quizz - Les techniques de vente**
- La prospection téléphonique
- **Quizz - La prospection téléphonique**
- La négociation
- **Quizz - La négociation**
- L'après-vente et la fidélisation
- **Quizz - L'après-vente et la fidélisation**

OMEGA

ACADEMIE

Nous retrouver

4 rue de Charenton - 94140 - Alfortville - FRANCE

Nous contacter

01 76 34 05 56

Nos qualifications

