

PROSPECTION



Objectifs pédagogiques

- Utiliser des outils numériques pour augmenter ses ventes en magasin comme à distance
- Connaître les outils d'analyse connectés pour identifier sa cible et analyser son marché
- Rendre le client acteur de la vente et de la promotion des produits et des services



Évaluation et validation

- Attestation des compétences validant les acquis



Tarif

Nous consulter

Financement

Aides financières / financement personnel / CPF / OPCO

contact : formation@lndl.fr



Modalités d'accès à la formation

- Cours collectifs
- Entretiens individuels

Prérequis : Aucun

Durée : 2j

Public concerné : Tous publics

Lieu : Présentiel

Date : Entrées et sorties permanentes

Accessibilité : Cette formation est accessible aux personnes en situation de handicap, contactez-nous par mail à formation@lndl.fr pour une analyse de vos besoins

Programme

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