

La préparation commerciale - E-learning (Formation à distance)

2.00 h / 0.50 jour(s) 150.00 € TTC en INTER (INTRA sur devis)

Objectif(s)

- Elaborer son plan de prospection commerciale efficacement



Programme

- Déroulé de la formation
 - Préparer son plan de vente
 - Structurer son discours
 - Traiter les objections
 - Comment conclure sa vente
 - Suivre et mettre en œuvre ses actions de fidélisation



Equipe pédagogique

L'équipe pédagogique de KEY FORM & Solution se compose d'une dizaine de professionnels alliant compétences pédagogiques et vécus professionnels issus de différents horizons (commerce, communication, associations, entreprises, organismes de formation professionnelle, service public de l'emploi...).



Moyens pédagogiques et techniques

- Mise à disposition en ligne de documents supports de formation
- Quiz
- Vidéos



Suivi de l'exécution et évaluation des résultats

- Questions orales ou écrites (QCM).
- Formulaires d'évaluation de la formation.

Profil Apprenant(s)

- Tout public

Pré-requis

- Aucun

Contactez-nous

Erika TONNERRE
02 30 96 68 40
formation@key-form.fr

Accessibilité

Conforme - Etablissement ERP5
Les personnes en situation de handicap bénéficient d'un accompagnement individuel par notre référent handicap dédié.

Indicateurs de qualité

Taux de satisfaction : prochainement disponible



KEYFORM
& SOLUTIONS