

# Mener un entretien de vente efficace - E-learning (Formation à distance)

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

## Objectif(s)

- Identifier les motivations d'achat
- Développer les bons réflexes pour mener l'entretien
- Acquérir des outils concrets pour conclure plus de ventes



## Programme

- Déroulé de la formation
  - Les étapes d'un entretien de vente
  - Vendre au bon prix et déjouer les objections sur le prix
  - Faire face aux chantages, aux objections et aux menaces
  - La conclusion de sa vente
  - Et en cas d'échec ?



## 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).
- Formulaire 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