

3-5 OPTIMISATION DES VENTES EN B TO C (PERFECTIONNEMENT)

Contenu pédagogique

Voir programme détaillé de chaque organisme en PJ.

▼ OBJECTIF

□ Préparer et conduire un entretien de vente auprès d'une clientèle de particuliers ou professionnels.

▼ PUBLIC CONCERNÉ

Vendeur/Vendeuse spécialisé(e) en magasin

▼ PRÉREQUIS

Travailler dans le secteur de la vente

▼ MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Pédagogie active et participative, support de présentation donné aux stagiaires, utilisation de la vidéo.

▼ DURÉE