

10|11

cpi

Formation continue pour isoler durablement

Une offre de Saint-Gobain ISOVER SA,
votre partenaire pour une construction
énergétiquement efficace

Informations et programme des cours sous
www.cpisover.ch

Séminaire: savoir conclure une vente avec succès

Lieu
CPI Lucens (VD)

Date
23–24 septembre 2010

Horaire
9h00–17h30 (les deux jours)

Nombre de participants
20 à 25 personnes

Coût
CHF 550.–

Date limite d'inscription
2 septembre 2010

La dernière ligne droite joue un rôle décisif dans le succès ou l'échec d'un entretien de vente. Les vendeurs hors pair semblent avoir un don naturel pour s'imposer. Mais le «savoir-vendre» peut s'apprendre.

Ce séminaire de deux jours permet de se familiariser avec une méthode de vente que les as en la matière utilisent de manière intuitive. En observant leur démarche, Michel Fontana a développé une technique alliant des aspects psychologiques, stratégiques et tactiques. Les participants découvrent comment conclure un entretien de vente avec succès. Ce nouveau savoir-faire est ensuite mis en œuvre et approfondi grâce à divers exercices pratiques.

Objectif

Apprendre une méthode de négociation favorisant l'aboutissement du processus de vente.

Thèmes

Instruments de communication, techniques d'interrogation, psychologie de la vente

Préparation et déroulement des négociations

Stratégies et tactiques pour conclure une vente

Règles d'or d'une négociation couronnée de succès

Application des connaissances acquises à l'aide d'exemples concrets, analyse en plénum

Intervenant

Michel Fontana, formateur de vente indépendant, www.michelfontana.ch

Public cible

Ce cours s'adresse aux cadres des entreprises spécialisées dans la production ainsi qu'aux vendeurs des services externes et internes.

Remarque

L'hébergement n'est pas compris dans le prix du séminaire.