



CERTIFICAT

Conseiller de Vente

CHF **1'860.00**

4 mensualités de
CHF **485.00**

60 heures
en 20 soirées

Public cible :

Les Managers, les RH, les membres de Direction qui souhaitent développer leurs compétences commerciales.

Les conseillers de vente qui désirent augmenter leurs performances.

Entendre, comprendre et clarifier les attentes de vos clients.

Devenir force de proposition.

Identifier les facteurs de succès.

Activer les ventes par le suivi.

Fidéliser grâce à la maîtrise du processus de vente.

Créer votre valeur ajoutée par votre leadership.

Développer la confiance par le relationnel et l'amélioration continue.



PERFORMANCE

SUCCES

REUSSITE



- M1 Management/Vente/Processus/Projet
- M2 Les facteurs de succès
- M3 La communication
- M4 Prospection & Prise de rendez-vous
- M5 Construire son argumentaire
- M6 Les attentes du client & Clarification
- M7 L'art de la négociation
- M8 Le suivi du client
- M9 Les entretiens de vente
- M10 Partage d'expérience avec des Professionnels reconnus
Apéro - Réseautage

info@auxilium-idc.ch

www.auxilium-idc.ch

EDUQUA

T-MAURICE - SION