

Cycle certifiant

Chargé d'affaires

9

jours présentiels

Les compétences que vous allez acquérir :

- Apprendre les fondamentaux de la vente.
- Maîtriser toutes les phases de l'entretien de vente.
- Renforcer son impact commercial.
- Oser s'affirmer face aux clients.
- Négocier avec efficacité.
- Elaborer une grille de négociation.
- Argumenter de façon assertive.
- Convaincre son client.
- Traiter les objections.
- Maîtriser les techniques de closing efficaces.

Composition de votre cycle



Cours présentiel de démarrage - 2 jours

Maîtriser les fondamentaux de la vente



e-learning ■ Découvrir les besoins et motivations du prospect
e-learning ■ Découvrir les besoins et motivations du prospect



Cours présentiel - 2 jours

Commercial : répondre aux objections et savoir rebondir



e-learning ■ Traiter les objections
e-learning ■ Traiter les objections



Cours présentiel - 2 jours

Renforcer son impact en entretien de vente



e-learning ■ Argumenter pour convaincre le client
e-learning ■ Argumenter pour convaincre le client
e-learning ■ Formuler ses arguments



Cours présentiel - 2 jours

Réussir ses négociations commerciales



e-learning ■ Introduction à l'art de conclure
e-learning ■ Conclure une vente
e-learning ■ Conclure une vente



Journée de certification



Les différents types de modules e-learning

■ Les Sessions

Des modules structurés en courtes unités, de 30 à 45 mn chacune. Les contenus sont interactifs, avec du son et de la vidéo.

■ Les Essentials

Des fiches de synthèse présentant l'essentiel de ce que vous devez retenir de chaque thème.

■ Action tips

Des fiches outils, pour vous aider à mettre en pratique les contenus que vous aurez consultés dans votre activité au quotidien.

PLATEFORME E-LEARNING

La plateforme e-learning est accessible depuis notre site www.orsys.fr.

Les codes qui vous ont été fournis vous donnent accès à tous les modules pendant 1 an en illimité. (à partir de la date de votre 1^{ère} connexion).