

Maîtriser les fondamentaux de la vente

réf : FOV

Les formations « Full Learning » permettent de préparer et d'approfondir les formations présentielle grâce à des modules e-learning, de façon autonome et interactive.



Ces cours e-learning sont composés de plusieurs types de modules :



- Les 'sessions' : des modules structurés en courtes unités, de 30 à 45 minutes chacune. Les contenus sont interactifs, avec du son et de la vidéo

- Les 'Essentials': fiches de synthèse, présentant l'essentiel de ce que vous devez retenir de chaque thème

- Les 'Action Tips': fiches outils, pour vous aider à mettre en pratique dans votre activité au quotidien les contenus que vous aurez consultés.

- Les 'VideoCast'* : des experts témoignent de leurs expériences et fournissent des conseils pour la mise en pratique.

* En anglais sous-titré en français

Détail des modules

Session	Préparer l'entretien de vente
Essential	Préparer l'entretien de vente
ActionTip	Préparer les 5 premières minutes de l'entretien
Formation présentielle 2 jours	
Session	Découvrir les besoins et motivations du prospect
Essential	Découvrir les besoins et motivations du prospect
Session	Argumenter pour convaincre le client
Essential	Argumenter pour convaincre le client
Session	Maîtriser les questions qui entraînent un oui
Essential	Maîtriser les questions qui entraînent un oui
Session	Traiter les objections
Essential	Traiter les objections
Session	Conclure une vente
ActionTip	Repérer le moment pour conclure