

Objectifs opérationnels de la formation

- 1) Exploiter les principes de base de la vente et du comportement des consommateurs.**
- 2) Maîtriser les techniques de communication et de persuasion en vente.**
- 3) Apprendre à identifier les besoins des clients et à y répondre efficacement.**
- 4) Développer des stratégies de vente adaptées à différents contextes et produits.**
- 5) Savoir conclure des ventes et fidéliser la clientèle.**

Dernière version : 01/02/2024 (V2)