



Premières impressions, négociations et ventes

Cette formation de 2 jours donne un aperçu basique de diverses problématiques, afin de vous montrer comment faire une bonne première impression, conduire de bonnes négociations et conclure un contrat.

Elle fournit des trucs et astuces, des connaissances, des outils et des techniques, et les met en jeu au cours d'exercices pratiques dans l'environnement sécurisé de la salle de cours.

Intéressés ? Envoyez-nous un email à info@virak.com

Méthode

Nous utilisons un peu de théorie et beaucoup de pratique, avec des analyses poussées de vos pratiques, des discussions et des exercices.

Buts du Cours

- Premières Impressions

Les 7 Bases des Premières Impressions

Faire oublier une mauvaise première impression

Les 4 compétences sociales

La marque VOUS

- Les ventes : un processus

Initier

Planifier

Exécuter

Contrôler

Clore

- Négociations

Les 6 Etapes vers le succès

4 Questions

Les 6 Principes