

Session 3

Dialogue de vente

Partie 1

L'argumentation

- Construction d'un argumentaire
- Caractéristique des produits
- Les avantages d'utilisation
- Offrir une solution

Partie 2

Les objections

- Empathie
- La qualification
- Isolement
- Engagement
- Traitement
- Vérification

Partie 3

La négociation des prix

- Délais de livraison
- Modalités de paiement
- Durée de la garantie
- Astuces de négociateur
- Techniques de négociation

