



Vendre et négocier dans le laboratoire

Organisme de formation : QWANTIQ

Public : Commerciaux

Durée : 2 jours

Objectif pédagogique : Conférer la capacité à conduire les différentes étapes d'un entretien de vente

Programme de la formation :

- Structurer son face à face client dans l'univers du laboratoire
- Adopter une posture de vente pertinente
- Préparer son entretien et lui fixer des objectifs
- Observer l'environnement client au sein du laboratoire
- Fixer les règles du jeu en début d'entretien
- Découvrir les besoins d'un laboratoire
- Présenter sa solution de manière percutante
- Valoriser son offre
- Gérer l'ensemble des résistances
- Conclure ses entretiens

Lieu de la formation : Bureaux du CIFL – 2ème étage de la Tour des Associations
28, rue Saint Dominique - 75007 Paris (Métro / RER C / Parking : Invalides) - Tél 01 44 18 98 62

Coût de la formation : 650 € HT / pers. - salle, équipement et déjeuners des participants pris en charge par le CIFL

Convention de formation entre le formateur et l'entreprise - prise en charge possible par votre OPCA.

Possibilité de prise en charge par le CIFL sous conditions - *vous renseigner*