



Vendre et négocier dans le laboratoire

formation en distanciel

Organisme de formation : QWANTIQ

Public : Commerciaux

Programme de 5 modules (5x90')

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

Le groupe de 7 participants est connecté à l'aide de Teams ou équivalent.

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

Dates :

Modules 1 et 2 : **01 Mars 2021** (demi-journée) 09h00-10h30 - pause - 11h00-12h30

Modules 3 et 4 : **04 Mars 2021** (demi-journée) 09h00-10h30 - pause - 11h00-12h30

Module 5 : **08 mars 2021** 09h00-10h30

Coût des 5 modules en distanciel : 650 € HT / pers.

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

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