



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 6 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 des 5 modules :

04 avril 2022 : Modules 1 et 2 09h00 – 10h30 (pause) 11h00 – 12h30

06 avril 2022 : Modules 3 et 4 09h00 – 10h30 (pause) 11h00 – 12h30

08 avril 2022 : Module 5 09h00 – 10h30

Coût de la formation 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*