



Marketing / Vente

## Réussir mes ventes

# Savoir parler quand il faut... et se taire au bon moment !

**Objectif** Vous attendiez depuis longtemps de vous initier à la vente, à l'aide d'outils pratiques applicables et mesurables immédiatement dans le marché ?

Ne cherchez plus !

**Contenu**

- Processus de vente
- Motivation d'achat
- Traitement des objections
- Préparation de l'entretien de vente
- Faire de vos clients des R.A.T.

**Public cible** Toute personne, vendeur, cadre d'entreprise ou entrepreneur, désirant débiter dans la vente ou n'ayant que peu d'expérience dans le domaine.

**Méthodologie** Axée sur la pratique et liée à l'environnement habituel.  
Réalisation d'un « plan de vol »  
Suivi des objectifs individuels

**Formateur** Stefan Mühlemann, Fondateur et directeur de la société Amon Consulting & Management SA.

Il a acquis une expérience variée dans les domaines des ressources humaines, de la stratégie de développement d'entreprise, du marketing, de la vente et de la formation au niveau national.

**Lieu de cours : Granges-Paccot**

No de cours	Début	Fin	Horaire	Durée	Prix
90-F01-8312-01-1	JE 10.12.2009 et 17.12.2009		8 :30 - 11 :45	8 périodes	Fr. 290. --