

Techniques de vente

NIVEAU : QUALIFIÉ

PRÉSENTATION DE LA FILIÈRE

Prospection, argumentation, closing et fidélisation.

OBJECTIF GÉNÉRAL

Développer des compétences directement mobilisables en techniques de vente, comprendre ses processus, utiliser les outils professionnels, analyser les situations et évoluer progressivement vers des fonctions de coordination, de pilotage ou d'expertise.

DÉBOUCHÉS POSSIBLES POUR CE NIVEAU

Assistant commercial / agent d'appui en Techniques de vente

PROFIL DU NIVEAU

Fondamentaux, gestes professionnels et assistance opérationnelle.

AXES D'APPRENTISSAGE

- Découvrir le métier et son environnement
- Acquérir les gestes et outils essentiels
- Appliquer les consignes, règles et procédures
- S'intégrer dans une équipe opérationnelle