



SK FORMATIONS



FORMATION NEGOCIATION

Construisons Ensemble Votre Solution !

- Les étapes de la vente
- Prospection et closing
- Promotion des ventes et défense de son prix
- Déjouer les pièges des acheteurs
- Fidélisation clientèle
- [...]

A l'issue de la formation l'apprenant sera capable de :

- **Oser** dire NON et préserver la relation
- **Maîtriser** les techniques de prospections
- **Se servir** des objections pour mettre en avant la valeur de l'offre
- [...]



*Ces formations sont **MODULABLES ET ADAPTABLES***

Disponibles en demi-journée ou en journée

SEBASTIEN KOWALCZYK

06 60 98 29 78

CONTACT@SKFORMATIONS.FR