L’art de communiquer juste pour vendre mieux le 20 mars à Poitiers

mardi 20 mars 2012, par lpe

Et si, sans le savoir, vous étiez le meilleur commercial de votre entreprise ?

Cette conférence vous montrera l’importance de savoir communiquer avec son client pour mieux vendre.

Demain, les clients vous contacteront parce qu’ils auront besoin de vos produits ou services. Mais ils achèteront parce que c’est VOUS.

Améliorer vos relations avec les clients, devenir un véritable développeur commercial, tel est le challenge à relever.

Mardi 20 mars 2012 à 19 heures, Thierry MONSERRAT, commercial et responsable des ventes, formateur et conseil en techniques de vente, vous exposera la chronologie d’une vente réussie :

- création du rapport et pose du cadre,
- identification et émergence des besoins du client,
- argumentation positive,
- traitement des objections,
- conclusion de vente,
- pont sur le futur.

A l’issue de l’exposé, vous échangerez avec l’intervenant et débattrez de votre problématique commerciale, dans un cadre convivial autour d’un verre.

Cette présentation gratuite et ouverte à tous, a lieu dans les locaux d’Artcom Entreprises 13 avenue Robert Schuman à Poitiers.

Réservez votre place et celles de vos invité(e)s auprès de Florence POTREL au 05 49 00 09 08 ou florence.potrel@gmail.com ou directement via le formulaire : cliquez ici