



SCSM

Séminaires et Conférences
STEPHANIE MILOT INC.

Conférence

Vendez plus, grâce à votre nouvelle attitude !

Objectifs de la conférence:

Les caractéristiques, les avantages et les bénéfices ; comment s'en servir !

Stratégies pour répondre aux objections

Principes à respecter au cours d'une négociation

Reconnaissance des signes verbaux et non-verbaux
révélant une volonté d'achat

Proposition de produits ou services
complémentaires ou supplémentaires

L'importance du service après-vente

Techniques de vente par suggestion

Stratégies pour fidéliser la clientèle

