

## **Vidéo learning : entretien de vente en face à face – ASG1A**

Acquérir une méthodologie pour réussir ses entretiens de vente

**Code produit :** ASG1A

**Niveau :** Initiation

**Modalité :** E-learning

**Durée (en heure) :** 0.33

**Tarif :**

**Eligible DDA :** oui

**Public :** Tout collaborateur amené à être en contact avec les clients

**Prérequis :**

aucun

### **Objectif**

Comprendre toutes les étapes d'un entretien de vente

### **Programme de la formation**

- Accueil du client et présentation du déroulement de l'entretien
- Découverte du client
- Présentation de l'offre
- Traitement des objections
- Conclusion de l'entretien
- Prise de congé

Une assistance technique et pédagogique de l'apprenant est assurée tout au long de la formation via une adresse mail permettant de contacter soit le service en charge des aspects techniques et logistiques, soit un formateur expert du domaine abordé, avec une réponse dans les 48 heures.

### **Moyens d'évaluation**

- Evaluation des acquis de la formation par le biais de QCM et/ou exercices pratiques
- Questionnaire de satisfaction chaud complété par chacun à l'issue du stage
- Questionnaire

dâ???Ã©valuation Ã  froid  
complÃ©tÃ© par chacun  
entre 2 et 3 mois aprÃ©s le  
stage

## **MÃ©thodes pÃ©dagogiques**

En mÃ©alant les diffÃ©rents styles  
d'apprentissage, nos modules  
favorisent la mÃ©morisation :

- MÃ©thode dÃ©monstrative :  
propositions d'activitÃ©s  
favorisant l'intervention de  
l'apprenant
- MÃ©thode interrogative :  
questions et/ou  
consignes permettant  
Ã l'apprenant de dÃ©couvrir de  
nouvelles connaissances en  
recherchant les  
informations dans des  
ressources pÃ©dagogiques