

IFF CV21

FOPRMATION COMMERCIALE DES VENDEURS



PUBLIC CIBLÉ

Personnel Chargés de vente commerciale.



OBJECTIFS

- Connaître les grands principes de la Grande Vitesse et de les expliquer
- Appliquer la nouvelle gamme tarifaire
- Vendre la gamme en faisant preuve d'efficacité commerciale



PRÉREQUIS

- Connaître la gamme actuelle et être agent commercial vente.



MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Méthodes pédagogiques variées : expositives, participatives, mises en situation, travaux en sous - groupes et présentation des films pédagogiques...



DURÉE: 4,5 jours



PROGRAMME

- Projets et Stratégie commerciale de l'Entreprise
- Découvrir de l'offre tarifaire Grande Vitesse (gamme tarifaire et ses avantages, Les conditions d'échange et de remboursement relatives aux différents tarifs, Les offres commerciales et leurs avantages respectifs);
- Dialogue de vente (introduire et appliquer les techniques de vente, méthodes SONCAS, CAB, CRAC, relation client).



- **Evaluation de niveau 2** : Evaluation des capacités acquises en fin de formation ➔ **Oui**