

PROGRAMME DE FORMATION

Connaître les phases de la vente



50% THÉORIQUE
50% PRATIQUE

FMT 58

OBJECTIF PÉDAGOGIQUE

> Appliquer les phases de la vente pour augmenter les volumes.

→ | COMPÉTENCES VISÉES

- Découvrir les nouveaux enjeux de la vente de pièces de réemploi ;
- Identifier, comprendre et appliquer les phases de la vente ;
- Développer vos volumes de ventes ;
- Jeux de rôles.