

Maximiser l'atteinte de ses objectifs par la prospection et la vente

18 et 25
janvier
2023
13 h à 16 h

Formation en mode présentiel

Vous avez de la difficulté à atteindre vos objectifs de vente ? Vous ne savez pas où commencer ? Vous souhaitez maximiser les ventes de votre entreprise ? Découvrez comment créer et mettre en place des stratégies efficaces pour atteindre vos objectifs de vente en considérant les 10 étapes de la prospection des objectifs SMART.

Objectifs

- Établir les objectifs, les occasions favorables et les priorités de ventes de son entreprise.
- Mettre en place un plan d'action afin de maximiser l'atteinte des objectifs de ventes de son entreprise.

Contenu

- Développer un plan de vente structuré.
- Établir des objectifs SMART.
- Les 5 étapes de la prospection.
- Adapter son langage à la clientèle.
- La vente en 10 étapes.
- Suivi du plan de vente.

M'inscrire

Avec la participation financière de :



laval
économique



FORMATION
Korpus
SERVICE AUX ENTREPRISES ET FORMATION CONTINUE

2100, rue Cunard, bureau C.12
Laval (Québec) H7S 2G5
450 662-5784

korpus@cslaval.qc.ca
KORPUS.CA

