



MODULE 4 | RENTABILISER SA DÉMARCHE LORS D'UN SALON PARTICULIER

Vendre en France et aux particuliers
A distance, En entreprise

Durée : 7 h

Prix intra-entreprise : 1 450 € H.T. / groupe

Objectifs pédagogiques

Savoir sélectionner les salons particuliers en cohérence avec ma démarche commerciale, assurer les ventes durant le salon, fidéliser les clients.

Le public

Prérequis

Responsable du développement commercial.

Aucun.

Déroulé du programme

Outils pour vendre aux particuliers • Raconter une histoire • Construire un argumentaire de vente • Book de présentation **Les salons particuliers** • Comment les choisir • Techniques pour conclure des ventes **Fidéliser et faire vivre sa base de données** • Réseaux sociaux • Mailing, phoning, invitations • Promotions

Suivi, évaluation et certifications

- Feuille d'émargement,
- Evaluation en fin de formation,
- Enquête de satisfaction stagiaire et client,
- Obtention d'une attestation de fin de formation.

Taux de satisfaction

100%

L'équipe pédagogique

Anne-Charlotte B.

Vigneronne depuis 22 ans à Châteauneuf-du-pape au Château de la Font du Loup, elle a choisi de développer la stratégie export du domaine afin d'en accroître la notoriété et de diversifier les marchés. Forte de ses expériences et passionnée par la transmission, elle donne des cours en école de commerce jusqu'au niveau master 2 et intervient dans des entreprises qui cherchent à améliorer leurs performances.

Le financement

Les modalités de financement des formations sont variables et dépendant de nombreux critères. Parmi ceux-ci, la catégorie socioprofessionnelle de l'apprenant, l'Opérateur de Compétences (OPCO), la taille de l'entreprise sont prépondérants. L'équipe NG VIN vous accompagne dans le choix de vos formations et les modalités de financement. Pour plus d'information, n'hésitez pas à nous contacter.

Les sessions inter-entreprises

Aucune date session n'est connue. Merci de nous contacter.