\"Marketing\" en vente directe : comment faire de la valeur ajoutée, sans perdre ses valeurs !

OBJECTIFS

Acquérir les fondamentaux en matière de marketing et de communication. Optimiser sa posture et ses techniques de vente, par la compréhension des attentes et des attitudes positives à avoir à chaque étape de la vente

CONTENU

Examen des différents supports de prospection et fidélisation existants et leurs applications
Construction d'un contenu (texte, image, etc.) en rapport avec son positionnement et ses clients
Construction d'un plan de communication à l'image de ses valeurs dans une approche multidimensionnelle
Connaissance des typologies de clients pour s'adapter à leurs attentes en acquérant des clés relationnelles.
Anticiper les différentes étapes de la vente

Infos complémentaires

ORGANISÉE PAR
ADDEAR Loire

DURÉE : 1 en décembre jour(s)
DATE LIMITE : 03/11/2014

TARIFS
Finançable par le fond de formation Vivea
Autres nous consulter

ATTESTATION
Aucune

RENSEIGNEMENTS
Martial GRANJON
addear.42@wanadoo.fr
ADDEAR Loire
4 Bis rue Philibert MOTTIN
42110 Feurs
Tel. 04 77 26 45 51

NOTE : Repas partagé

DATES, LIEUX ET INTERVENANTS

Date	Lieu	Intervenant
09/12/2014	A définir 42 Loire	Aurélie DUMONET animatrice « Terre d'envies »

FINANCEURS

VIVÉA
Accompagner Former Cultiver l'avenir

☐ J'atteste avoir pris connaissance des conditions générales de formation (Voir la fiche)