

Vente

**VENDRE OU NEGOCIER EN
FACE A FACE DES PRODUITS
OU DES SERVICES**

Objectifs :

Ce module issu du titre professionnel de niveau IV « *Vendeur Spécialisé en Magasin* » vous permettra d'acquérir les bons comportements et savoir faire pour mener à bien votre entretien de vente en face à face en passant par les 7 étapes incontournables de la vente.

- Accueillir le client
- Découvrir les besoins, motivations, identifier les freins
- Proposer les produits adaptés
- Traiter les objections
- Conclure la vente
- Réaliser une vente complémentaire
- Prendre congé et assurer le suivi

Scénario :

3 films de 6 minutes commentés pour faire le lien entre savoir faire et savoir être en situation professionnelle.

Des **séquences multimédias** ponctuées d'extraits contextualisés de ces films, d'apports théoriques, **d'exercices interactifs** et d'évaluations (corrections automatisées ou réalisées par le tuteur).

