

Atelier MotiVente 6

L'objection Prix

Compétences-clé

- . Vendre et négocier (Selling and negotiating)

Objectifs pédagogiques et opérationnels Trame & contenu

Objectifs

- . Maîtriser certaines techniques de vente

Aperçu sur le contenu

Processus de traitement des objections

- . L'objection sur le prix => Vendre le prix
- . L'objection sur le prix.1) Préparer la présentation de son prix
- . L'objection sur le prix.2) Présenter son prix
- . L'objection sur le prix.3) Traiter l'objection-Prix

