

FORMATION VENTES (MARKETING)

Plan du cours :

Importance de l'esthétique automobile
(Analyse du manufacturier)

Démonstration, technique
et explication des forfaits populaires

Règles du succès garantie

Comment justifier ses prix

Objectifs de vente réalistes

Avantages selon les saisons

Visualisation des éléments
de contamination

Ajouter de la valeur aux traitements

Comment négocier ses prix à la
baisse sans attaquer ses profits

Comment faire de la pré-vente

Comment se démarquer
de la compétition

Jeu de rôle *(mise en situation)*

Techniques d'approche

Ne pas rationaliser sur les prix
(les gens ne connaissent pas la valeur des choses)

Comment proposer des services
additionnels

Comment faire une belle livraison

*Nous vous offrons un suivi
afin de mettre en pratique les trucs.*

FORMATEUR :
FRANÇOIS BONNEVILLE



POUR INFORMATIONS

Carole Laroche
1 866 333-0238
carole@cfeaq.com

640, des Érables
Ste-Brigide-d'Iberville
(Québec) J0J 1X0

www.cfeaq.com

LE CENTRE DE FORMATION ESTHÉTIQUE AUTOMOBILE DU QUÉBEC

 