



ECOLE DES MANAGERS
DES ENTREPRISES DE LA CONSTRUCTION

Les techniques de vente : 'Du prospect à un client acceptant un devis : un chemin efficace, performant et rentable'

Programme (16h)

- Comment trouver de nouveaux clients ?
- Comment rendre le temps consacré au commercial efficace et rentable ?
- Comment entretenir la clientèle ?
- Comment présenter les devis de manière efficace ?
- Comment conclure une vente ? Comment vendre un prix ? Comment traiter les objections et le traditionnel « c'est trop cher ! » ?

A partir de ces questions concrètes, des solutions seront proposées et mises en pratique au cours de jeux de rôle basés sur des situations vécues par les participants.

Public-cible:

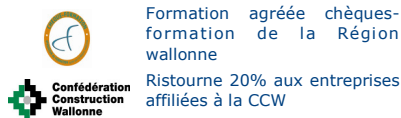
La session est destinée aux chefs d'entreprise, responsables commerciaux et marketing des entreprises de construction ainsi qu'aux collaborateurs en contact direct avec la clientèle (chargés de clientèle, service facturation ...).

Formateur :

Michel VANPE, Consultant en gestion, organisation et gestion commerciale.

Frais d'inscription : 320 €

Aides au financement :



Membres fondateurs d'EMEC :



Avec la collaboration de :



L'EMEC remercie pour leur soutien:



Inscriptions

Reportez-vous au bulletin d'inscription annexé ! Une fois celui-ci dûment complété, daté et signé, renvoyez-le à EMEC par courrier, mail ou fax.

CONTACTS EMEC

Monique Blavier
Sophie Schröder

- rue de Wallonie, 21
4460 Grâce-Hollogne
- Tél. : 04/247 68 96
04/247 68 95
- GSM : 0495/58 17 84
- Fax : 04/247 68 98
- Courriel : info@emec.be

www.emec.be