



# L'APPROCHE COMMERCIALE DE A à Z

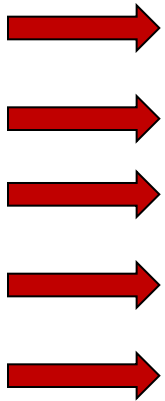
## TEST DE FIN DE FORMATION

# Quelles sont les 5 qualités majeurs d'un commercial ?



# Comment se constituer un fichier clients ?

Quelles sont les différents types de  
prospections ?



Compléter la méthode optimisatrice ci-dessous.

S	
O	
N	
C	
A	
S	
É	

# Citer chaque étapes de la négociation

- 1
- 2
- 3
- 4
- 5
- 6
- 7
- 8
- 9
- 10

# Quels sont les 4 C ?

C

C

C

C

# Citer et expliquer les étapes pour négocier avec des personnes compliquées.

**Etape 1**

**Etape 2**

**Etape 3**

**Etape 4**

**Etape 5**

**Quels sont les principales raisons d'objection ?**

- 
- 

**Par quelles formes sont-elles le plus souvent caractérisées ?**

- 
- 
- 
- 
- 
-



**Citer les quatre méthodes de fixation de prix. Expliquez les.**



# Rappeler les étapes de la construction commerciale.

