



L'APPROCHE COMMERCIALE DE A à Z

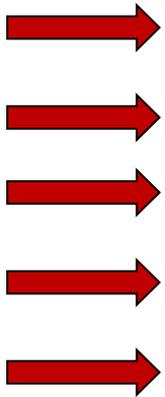
TEST DE FIN DE FORMATION

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.

