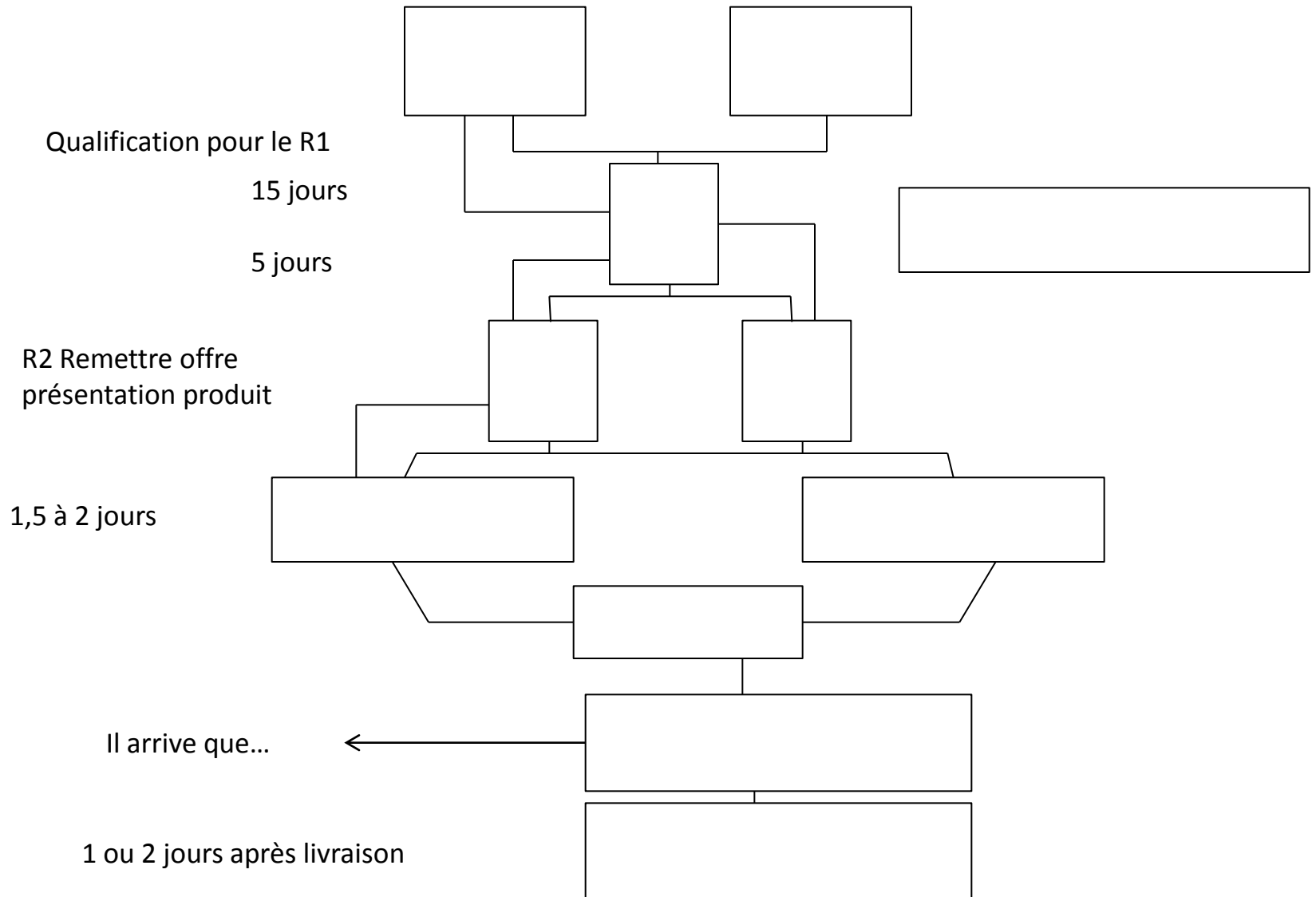


# Savoir communiquer et convaincre

TEST DE FIN DE FORMATION

# Comment est composé le plan de vente ?





# Comment écouter « activement »?

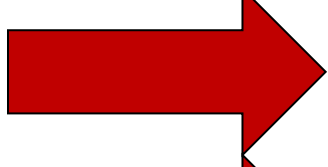
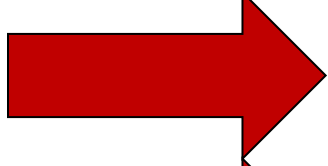
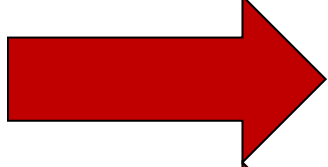
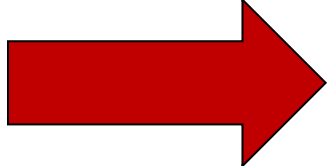
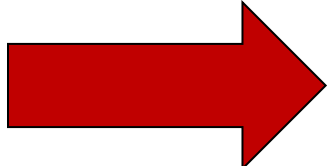




# Citez quelques avantages que les clients recherchent.



# Quel est la méthodologie de réponse à l'objection ?



# Quels sont les termes de la résistance concernant les prix ? expliquez les.

1

2

3



# Quels sont les étapes de la conclusion et leurs détails ?

<b>ETAPE 1</b>		
<b>ETAPE 2</b>		
<b>ETAPE 3</b>		
<b>ETAPE 4</b>		