



S.A.S CONSEILS EN DEVELOPPEMENT

SOLUTIAL FORMATION

12 bis Avenue Jean Foucault - 34500 Béziers

Tel : 04 30 17 40 40 - Mail : contact@solutialformation.fr

Module 9 FONDAMENTAUX DES TECHNIQUES DE VENTES

1. **Maitrisez-vous les différentes étapes de la gestion de la Relation Clients ? :**
 - Je pense plutôt les maîtriser
 - Je n'y arrive pas
 - J'ai des notions
 - Je ne connais pas

2. **Maitrisez-vous les techniques de prise de rendez-vous téléphoniques ? :**
 - Je pense plutôt les maîtriser
 - Je n'y arrive pas
 - J'ai des notions
 - Je ne connais pas

3. **Utilisez-vous la méthode C.R.O.C ou P.I.O.C pour convaincre vos futurs clients de vous rencontrer ?:**
 - OUI
 - NON

4. **Maitrisez-vous les différentes étapes d'un entretien de vente ?:**
 - Je pense plutôt oui
 - J'ai besoin d'apprendre la méthode

5. **Connaissez-vous l'outil le S.O.N.C.A.S. pour comprendre les attentes des clients ?:**
 - Je pense plutôt oui
 - J'ai besoin d'apprendre la méthode

6. **Avez-vous des facilités pour conclure vos ventes ?:**
 - Je pense plutôt oui
 - J'ai besoin de m'améliorer

7. **Face à une situation de conflit face à un client difficile :**
 - J'analyse la situation et je m'adapte à la typologie du client
 - Je ne connais pas le bon comportement à adopter



S.A.S CONSEILS EN DEVELOPPEMENT

SOLUTIAL FORMATION

12 bis Avenue Jean Foucault - 34500 Béziers

Tel : 04 30 17 40 40 - Mail : contact@solutialformation.fr

Module 9 FONDAMENTAUX DES TECHNIQUES DE VENTES

8. Maîtrisez-vous les typologie de clients difficiles ?:

- Je pense plutôt oui
- J'ai besoin d'apprendre les typologies
- J'ai des notions

9. Avez-vous mis en place des procédures internes à l'entreprise, nécessaires à l'amélioration continu de la relation clientèle ?:

- Je pense plutôt oui
- J'ai besoin d'apprendre la méthode

Nom et Signature stagiaire :