



Objectif

Cette formation a pour objectif de vous donner des astuces pratiques, pour vous permettre de voir la vente d'un autre œil et surtout de développer votre aisance, votre confiance et votre passion pour la vente.

Participants

La formation s'adresse aux conseillers-vendeurs, superviseurs de premier niveau et gérants.

Déroulement

La formation s'articule autour d'animations interactives, de mises en situation, d'exercices individuels et/ou en équipe.

Durée




Une journée de 8 h 30 à 16 h avec une pause-repas de 45 - 60 minutes.

Formateur

Éric Robidoux formateur spécialisé en vente et en service à la clientèle, reconnu pour son approche pédagogique énergique et son charisme. Il est spontané, sait communiquer ses connaissances avec humour et enthousiasme. Ses formations sont vivantes, truffées de mises en situation et de conseils pratiques.



Contact

-  514 393-0222 ou 1 888 393-0222
-  info@detailquebec.com
-  detailquebec.com/formations

La Mutuelle de formation Détail Québec est reconnue par la Commission des partenaires du marché du travail en vertu de la loi favorisant le développement et la reconnaissance des compétences de la main-d'œuvre.

Numéro de certificat d'agrément (CPMT): 005531