

## LE CYCLE DE VENTE

### *Durée*

2 jours

### *Objectifs*

- Prendre conscience des étapes du cycle de vente.
- Acquérir les techniques de vente.
- Prendre conscience de vos points forts et de vos pistes d'amélioration.

### *Programme*

- La prise de rendez-vous par téléphone.
- La préparation de la visite.
- Etablir un premier contact positif.
- La découverte des besoins.
- Identifier et traiter les objections.
- Présenter un argumentaire efficace.
- Présenter et vendre un prix.
- Conclure une vente

### *Dates*

17 & 18/9/2007

## BULLETIN D'INSCRIPTION

A renvoyer chez Garuda Belux par courrier ou par fax au 02 343 13 96

Avenue Hellevelt 37 – 1180 Brussels – Tel: +32 (0)2 374 42 59  
e-mail: [info@garudabelux.com](mailto:info@garudabelux.com)

Workshops interentreprises

Nom :

Prénom :

Fonction :

Société :

Adresse :

Code postal

Ville :

Email :

Téléphone :

Fax :

TVA :

Inscrit les personnes suivantes au séminaire : **Le cycle de vente** et déclare avoir pris connaissance des conditions générales.

Nom :

Prénom :

Fonction :

Nom :

Prénom :

Fonction :

Nom :

Prénom :

Fonction :

Nom :

Prénom :

Fonction :

Nom :

Prénom :

Fonction :

| Au prix de 750 € (hors TVA) par personne

Paie                    euros (+ 21% de TVA) soit un total de

Date d'inscription :

Une confirmation vous parviendra dès réception de votre bulletin d'inscription.