Savoir vendre et communiquer sur les produits

Non-certifiante | Formation continue

Réf. : 2103259F — Mise à jour : 15 janvier 2026

Organisme responsable : **AGIPLUS**

Présentation de la formation

Objectifs

Être plus à l'aise avec la fonction vente : le jeu du vendeur et de l'acheteur, les attitudes.
Clarifier ses cibles de clients et savoir adapter l'offre et le discours à ces cibles.
Être capable d'argumenter ses produits/services avec plus d'efficacité.
Formuler ces arguments sur les supports de communication : flyer, site internet, mailing, cartes.

Programme

Savoir cerner qui sont principalement vos clients potentiels
Argumenter vos produits/services
Le visuel au secours des mots
Utiliser ses supports à bon escient

Certifications préparées et métiers visés

Niveau d'entrée	Niveau de sortie
Sans niveau spécifique	Sans niveau spécifique

Dates et lieux de formation

N° session	Modalité	Lieu	Du	Au
2174634S	Présentiel	Camoël	01/01/2026	31/12/2026

Source : GREF Bretagne #2103259F