Coffret Les mots et les attitudes qui font vendre

Liste des ressources

1. Se préparer mentalement et être assertif

- **Fiches élèves :**
Séq. 1 - Fiche élèves • 810861_seq01_el.pdf

- **Dialogues :**
Séq. 1 - Dialogue • 810861_seq01_script.doc

- **Points-clés :**
Séq. 1 - Points-clés • 810861_seq01_synth.ppt

2. Prendre rendez-vous par téléphone

- **Fiches élèves :**
Séq. 2 - Fiche élèves • 810861_seq02_el.pdf

- **Dialogues :**
Séq. 2 - Dialogue • 810861_seq02_script.doc

- **Points-clés :**
Séq. 2 - Points-clés • 810861_seq02_synth.ppt

3. Utiliser des mots positifs

- **Fiches élèves :**
Séq. 3 - Fiche élèves • 810861_seq03_el.pdf

- **Dialogues :**
Séq. 3 - Dialogue • 810861_seq03_script.doc

- **Points-clés :**
Séq. 3 - Points-clés • 810861_seq03_synth.ppt

4. Découvrir les besoins

- **Fiches élèves :**
Séq. 4 - Fiche élèves • 810861_seq04_el.pdf

- **Dialogues :**
Séq. 4 - Dialogue • 810861_seq04_script.doc

- **Points-clés :**
Séq. 4 - Points-clés • 810861_seq04_synth.ppt

5. Cerner les motivations

- **Fiches élèves :**
Séq. 5 - Fiche élèves • 810861_seq05_el.pdf

- **Dialogues :**
Séq. 5 - Dialogue • 810861_seq05_script.doc

- **Points-clés :**
Séq. 5 - Points-clés • 810861_seq05_synth.ppt

6. Développer l’efficacité relationnelle

- **Fiches élèves :**
Séq. 6 - Fiche élèves • 810861_seq06_el.pdf

- **Dialogues :**
Séq. 6 - Dialogue • 810861_seq06_script.doc

- **Points-clés :**
Séq. 6 - Points-clés • 810861_seq06_synth.ppt

7. Se synchroniser

- **Fiches élèves :**
Séq. 7 - Fiche élèves • 810861_seq07_el.pdf

- **Dialogues :**
Séq. 7 - Dialogue • 810861_seq07_script.doc

- **Points-clés :**
Séq. 7 - Points-clés • 810861_seq07_synth.ppt

8. Reformuler

- **Fiches élèves :**
Séq. 8 - Fiche élèves • 810861_seq08_el.pdf

- **Dialogues :**
Séq. 8 - Dialogue • 810861_seq08_script.doc

- **Points-clés :**
Séq. 8 - Points-clés • 810861_seq08_synth.ppt

9. Argumenter

- **Vidéo :**
Séq. 9 - Vidéo • 810861_seq09_video.swf

- **Fiches élèves :**
Séq. 9 - Fiche élèves • 810861_seq09_el.pdf

- **Fiches formateur :**
Séq. 9 - Fiche formateur • 810861_seq09_prof.pdf

- **Dialogues :**
Séq. 9 - Dialogue • 810861_seq09_script.doc

- **Points-clés :**
Séq. 9 - Points-clés • 810861_seq09_synth.ppt

10. Traiter les objections

- **Fiches élèves :**
Séq. 10 - Fiche élèves • 810861_seq10_el.pdf

- **Dialogues :**
Séq. 10 - Dialogue • 810861_seq10_script.doc

- **Points-clés :**
Séq. 10 - Points-clés • 810861_seq10_synth.ppt

11. Conclure

- **Fiches élèves :**
Séq. 11 - Fiche élèves • 810861_seq11_el.pdf

- **Dialogues :**
Séq. 11 - Dialogue • 810861_seq11_script.doc

- **Points-clés :**
Séq. 11 - Points-clés • 810861_seq11_synth.ppt

12. Fidéliser

- **Fiches élèves :**
Séq. 12 - Fiche élèves • 810861_seq12_el.pdf

- **Dialogues :**
Séq. 12 - Dialogue • 810861_seq12_script.doc

- **Points-clés :**
Séq. 12 - Points-clés • 810861_seq12_synth.ppt