



Business Tool Box : un site plein de ressources à utiliser en bac pro vente

publié le 10/05/2015

Descriptif :

Un blog qui propose de nombreux articles sur la négociation

De nombreux articles à utiliser pour agrémenter les cours de négociation et de prospection en bac pro vente. Exemples :

Chouette ! J'ai raté ma vente

Quel drôle de titre ! Manquer une vente n'est en général pas une bonne nouvelle. Maintenant à y regarder de plus près, chaque échec est une opportunité d'apprendre, progresser, se relever et faire mieux la prochaine fois.

Essayons de comprendre comment vous pouvez constamment évaluer vos performances commerciales pour mieux faire lors du prochain rendez-vous.

Constituer son propre fichier prospects

Pourquoi constituer son propre fichier de prospects est important dès la création de votre activité ? Souvent, on me demande ...

Prospection téléphonique : quelques repères pour être efficace

La prospection téléphonique est un excellent levier de développement commercial mais nécessite de disposer de patience, de courage, de persévérance, d'audace et ...

Le prix psychologique et le prix d'acceptabilité

Prix psychologique ?

Prix d'acceptabilité ?

Comment déterminer le prix qui aura le plus de chance de remporter l'adhésion de la part de vos clients ?

A découvrir sur le blog [BUSINESS TOOL BOX](#)



Académie
de Poitiers

Avertissement : ce document est la reprise au format pdf d'un article proposé sur l'espace pédagogique de l'académie de Poitiers.

Il ne peut en aucun cas être proposé au téléchargement ou à la consultation depuis un autre site.