Les qualités indispensables d'un bon vendeur

- 1) Quels sont les 5 talents de base pour réussir dans la vente?
- 2) Quels sont les paramètres de base de la personnalité?
- 3) Quelles sont les actions les plus importantes dans l'organisation professionnelle?
- 4) Qui sont les personnes en "haut de l'échelle" de nos jours?
- 5) Quelles sont les principales qualités d'un bon communicateur?
- 6) Cite les 2 styles de communications qui existent.
- 7) Comment sont utilisés ces 2 styles de communications?
- 8) Que permet une approche sophistiquée du commerce?
- 9) Pourquoi est-elle utilisée?
- 10) En quoi consiste-t-elle?
- 11) Que comprend la connaissance de son environnement commercial?
- 12) Que doit-on connaître et comprendre des produits et services?