Commercial

Mieux vendre et défendre ses marges

2 jours – 14 heures

OBJECTIFS ET COMPÉTENCES VISÉES

- Utiliser des techniques de communication pour être convainquant dans ses négociations
- Construire un argumentaire pour valoriser ses prestations et répondre aux objections permettant de finaliser une vente

PROGRAMME

- **Les préalables à la négociation commerciale** – 1 jour
  - Les comportements d'achat : Etudier les comportements, les habitudes d'achat et les motivations des clients (particuliers, professionnels, distributeurs)
  - Organiser ses actions en concordance
  - Les techniques de communication pour être plus performant dans ses relations commerciales
  - L'écoute active / L'empathie / l'assertivité
  - La stratégie « gagnant-gagnant »
  - Le projet / La force de proposition
  - L'avantage concurrentiel / Le suivi et le maintien du lien

- **Les différentes étapes d'une négociation commerciale** – 1 jour
  - Prendre contact (mise en confiance, mise en place de bonnes conditions)
  - Prise de rendez-vous efficace par téléphone
  - Prendre en compte les besoins du client, ses motivations et ses freins
  - Reformuler / Convaincre / Faire face aux objections
  - Emporter la décision

MATÉRIEL ET MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- Formation en présentiel
- Modalités pédagogiques : Formation alternant théorie et exercices pratiques, Présentation /démonstration sur vidéo projecteur ou tableau – jeu de rôle

FORMATEUR

Pour plus d'information sur le profil du formateur, contacter le Pôle Formation Continue

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Evaluation des acquis par le formateur (tour de table et mise en situation)
Evaluation de satisfaction

ACCESSIBILITÉ

Places de parking PMR devant le bâtiment et ascenseur pour accéder au bâtiment. Boucle auditive pour les personnes malentendantes.

Référent Handicap est à votre disposition : Karine Baudry à contacter au 04 74 47 49 55

Mise à jour le 27 décembre 2023

LES +

- Exercices pratiques en lien direct avec votre activité artisanale
- Savoir décrocher un RDV
- Taux de satisfaction : détail sur le site internet

PUBLIC

- Chef d'entreprise
- Conjoints
- Salarié
- Demandeurs d'emploi

PRÉREQUIS

Aucun

LIEU

Voir notre site internet

DATES / HORAIRES

Voir notre site internet

TARIF

448 € nets de taxe

Prise en charge possible selon votre statut (artisan, salarié, conjoint).

DÉLAI D'ACCÈS

Si le seuil de 6 stagiaires est atteint, inscription possible jusqu'à 8 jours de la date de session

CONTACT

Service Formation - CMA01
102 Bd Edouard Herriot
01000 BOURG EN BRESSE
04 74 47 49 08 / 04 74 47 49 57
formation.ain@cma-auvergnerhonalpes.fr

Siret : 130 027 956 00015
Enregistré sous le numéro 84691788769.
Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat.