

## Savoir se vendre et mettre en valeur ses produits et/services



Public

Chef d'entreprise, salarié, conjoint collaborateur du secteur artisanal.  
Chef d'entreprise, salarié hors secteur  
Porteur de projet



Modalités pédagogiques

Formateur spécialisé en vente et négociation.  
Exercices pratiques, études de cas.  
Support de formation remis à chaque participant.



Pré-requis

Aucun



Evaluation

Questionnaire d'évaluation, attestation de suivi de formation et d'évaluation des acquis à l'issue de la formation

### OBJECTIFS

- ✓ Gagner en efficacité dans les entretiens de vente (clients, fournisseurs...)
- ✓ Augmenter le taux de concrétisation des devis.

### PROGRAMME

- ✓ Connaître les phases d'un entretien de vente avec le client.
- ✓ Apprendre à se présenter clairement.
- ✓ Analyser les besoins du client.
- ✓ Présenter et défendre son prix.
- ✓ Les méthodes pour emporter la décision du client.



1 jour  
7 heures



18 bis bd Lascrosses 31000 TOULOUSE  
55 bd de l'Embouchure 31000 TOULOUSE

Inscription et informations :

05 61 10 47 47

[formation@cm-toulouse.fr](mailto:formation@cm-toulouse.fr)