Chambre de Métiers et de l'Artisanat
OCCITANIE
HAUTE-GARONNE

SAVOIR SE VENDRE ET METTRE EN AVANT SES PRODUITS ET SERVICES

REF : FOR-00367 **DURÉE** : 1 jour - 7h **DATES** : consulter notre calendrier **TARIF** : 210€ TTC

PUBLIC
- Chef d'entreprise, salarié, conjoint collaborateur du secteur artisanal
- Chef d'entreprise, salarié hors secteur artisanal, porteur de projet

PRÉ-REQUIS
- Aucun

LIEUX DE FORMATION
- CMA Formation Toulouse Centre
55 blvd de l'Embouchure, 31200 Toulouse
- CMA Antenne du Comminges
5 espace Pégot, 31800 Saint-Gaudens

MODALITÉS & DÉLAI D'ACCÈS
- Jusqu'à la veille de la formation

ACCÉSSIBILITÉ
- Conditions d'accès au public en situation de handicap, contactez le référent handicap au 05 61 10 47 67

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES
- Alternance d'apports théoriques et de mises en pratique
- Mises en situation et méthodes démonstratives
- Formation accessible en présentiel

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

INFORMATION ET INSCRIPTION
- Possibilité de prise en charge partielle ou totale en fonction de votre statut
- Nos conseillers sont à votre disposition au 06 70 00 48 17 ou par courriel à formation@cm-toulouse.fr

JE M'INSCRIS

OBJECTIFS

- **UTILISER** les outils fondamentaux d'une communication efficiente
- **PRÉSENTER** de façon claire et percutante
- **RÉALISER** des entretiens commerciaux structurés percutants

PROGRAMME

ACQUÉRIR LES FONDAMENTAUX DE LA COMMUNICATION
- Pratiquer l'écoute active avec ses interlocuteurs
- Le système sensoriel de votre interlocuteur
- Identifier une caractéristique propre à la communication : le concept de déperdition de l'information

COMMENT SE PRÉSENTER DE FAÇON CLAIRE ET PERCUTANTE
- Créer un climat de confiance dès la prise de contact client
- Établir le diagnostique de ses atouts
- Réaliser une présentation flash adaptable en fonction du contexte (écrit, oral, salon, chantier)

RÉALISER DES ENTRETIENS COMMERCIAUX STRUCTURÉS PERCUTANTS
- Réaliser la découverte client avec questionnement utilisant les différentes formes de questions adaptées à la situation de communication
- Analyser les motivations d'achat client lors d'un entretien
- Reformuler les éléments clés de l'entretien
- Effectuer une proposition adaptée à son interlocuteur
- Conclure tout entretien en donnant envie

CMA FORMATION

 Tous droits réservés CMA 31