

SAVOIR SE VENDRE ET METTRE EN VALEUR SES PRODUITS ET SERVICES

OBJECTIF

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

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.

ÉVALUATION

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

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.

**DURÉE 1 jour
7 heures**

Inscription et informations :
Contact **05 61 10 47 47**
formation@cm-toulouse.fr

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

