

REF : FOR-00367

DURÉE : 1 jour - 7h

DATES : Consulter notre calendrier

TARIF : 210€ TTC

OBJECTIFS

- 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 artisanal, porteur de projet.

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- > Formateur spécialisé en vente et négociation.
- > Exercices pratiques, études de cas.
- > Support de formation remis à chaque participant.
- > Formation accessible en présentiel ou à distance.

PRÉ-REQUIS

- > Aucun.

ÉVALUATION

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

ACCESSIBILITÉ

> Conditions d'accès au public en situation de handicap, contactez le référent handicap au 05 61 10 47 47.

DÉLAI D'ACCÈS

> Jusqu'à la veille 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.

INFORMATIONS ET INSCRIPTION :

Possibilité de prise en charge partielle ou totale en fonction de votre statut.

Nos conseillers sont à votre disposition au 05 61 10 47 40
ou par courriel : formation@cm-toulouse.fr

Je m'inscris

IFCMA
55 bd de l'Embouchure 31200 TOULOUSE
CMA 31
18 bis bd Lascrosses 31000 TOULOUSE

