

SAVOIR SE VENDRE ET METTRE EN VALEUR SES PRODUITS ET SERVICES

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.

DURÉE : 7 heures - 1 jour

DATES ET HORAIRES : se reporter au [calendrier des formations](#) sur notre site internet

TARIF : 285€ par jour de formation (prise en charge possible par le conseil de la formation, opco, Pôle Emploi ou CPF)

INFORMATIONS ET INSCRIPTION :

Contact 05 61 10 47 47
formation@cm-toulouse.fr

Je m'inscris

CMA 31
18 bis bd Lascrosses 31000 TOULOUSE

IFCMA
55 bd de l'Embouchure 31200 TOULOUSE

