

MAITRISER LA RELATION COMMERCIALE POUR TOUT PUBLIC

CODE M 2044

Personne chargée de la formation dans l'entreprise :

Les moyens d'encadrement sont assurés par le responsable pédagogique du secteur et par le formateur

Nom du formateur : A définir

Programme	<ul style="list-style-type: none"> • Maîtriser les règles d'une bonne relation commerciale • Savoir cerner son interlocuteur • Etre stratégique dans ses échanges commerciaux • Maîtriser le questionnement • Bien cerner ce que l'on a à proposer • Etre efficace dans tous les contacts • Donner et laisser une bonne image de l'entreprise 		
Objectifs	<p>Etre capable de :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Renforcer son efficacité personnelle dans les relations • Augmenter son volume d'affaires • Fidéliser les clients 		
Prérequis	<ul style="list-style-type: none"> • Savoir lire et écrire la langue française 		
Modalités d'évaluation	<ul style="list-style-type: none"> • QCM • Mises en situation • Etude de cas 	Sanction de la formation	<ul style="list-style-type: none"> • Attestation de fin de formation
Lieu	<ul style="list-style-type: none"> • Dans vos locaux 	Durée	<ul style="list-style-type: none"> • 3 jours soit 21h00
Horaires	<ul style="list-style-type: none"> • A définir 	Coûts	<ul style="list-style-type: none"> • Nous consulter
Date(s)	<ul style="list-style-type: none"> • A définir après acceptation de notre offre 	Nbre de participants	<ul style="list-style-type: none"> • 8 participants maximum
Moyens techniques et pédagogiques	<ul style="list-style-type: none"> • Salle équipée de chaises et tables permettant la projection de supports informatiques (écran ou mur blanc) • Ordinateur et vidéoprojecteur • Un tableau 		

V1/01/2017