

Financement

Formation professionnelle continue
Non conventionnée / sans dispositif

Organisme responsable et contact

AFPA ACCES A L' EMPLOI
-
MC_PSR_NOUVELLE_AQUITAINE@AFPA.FR

Accès à la formation

Publics visés :

Demandeur d'emploi
Jeune de moins de 26 ans
Personne handicapée
Salarié(e)
Actif(ve) non salarié(e)

Sélection :

Dossier
Entretien

Niveau d'entrée requis :

Niveau 5 : DEUG, BTS, DUT, DEUST
(Niveau 5 européen)

Conditions d'accès :

Non renseigné

Prérequis pédagogiques :

Cette formation ne nécessite pas de prérequis.

Contrat de professionnalisation possible ?

Non

Objectif de la formation

Gérer l'indécision des prospects, des clients.Provoquer la décision.Optimiser ses résultats commerciaux.

Contenu et modalités d'organisation

Bref rappel des différentes phases de la vente : créer les conditions favorables à une négociation productive - prendre conscience de la nécessité de connaître parfaitement ses produits.L'enjeu économique d'une visite et d'une négociation commerciale : le coût d'une visite et les conséquences financières d'une vente ratée ou réussie - la pratique des calculs financiers. L'appropriation d'une technique de conclusion d'un échange commercial : approche comportementale et empathique à adopter - résistance à l'octroi de remises et autres avantages non justifiés - adoption de la posture gagnant-gagnant ou donnant-donnant.L'art de finaliser un entretien de vente : le bon réflexe de la vente additionnelle - l'attention portée à la prise de congé - la mise en œuvre d'une stratégie de fidélisation.

Commentaires sur la durée hedmomadaire

Parcours de formation personnalisable ?

Oui

Type de parcours

Mixte

Commentaires sur la parcours personnalisable

Validation(s) Visée(s)

> Attestation de fin de formation

Et après ?

Suite de parcours

Calendrier des sessions						
Numéro Carif	Dates de formation	Ville	Organisme de formation	Type d'entrée	CPF	Modalités
00541352	du 16/07/2025 au 17/07/2025	Pau (64)	AFPA PAU		Non éligible	