Ref. formation 202206142203

Renforcer ses techniques de négociation commerciale

Financement

Formation professionnelle continue
Non conventionnée / sans dispositif

Organisme responsable et contact

CCI CORREZE INISUP
Aurélie CARRIAC
05.55.18.80.05
acarriac@correze.cci.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 :

Entretien

Niveau d'entrée requis :

Sans niveau spécifique

Conditions d'accès :

Accueil tout public

Prérequis pédagogiques :

Non renseigné

Contrat de professionnalisation possible ?

Non

Objectif de la formation

Apprendre à mieux communiquer pour mieux vendre. Mettre en place les outils qui permettent d'améliorer et de développer les compétences techniques et relationnelles pour assurer une vente de qualité. Renforcer sa confiance en soi et les bonnes pratiques.

Contenu et modalités d'organisation

• Travail sur l'accueil : savoir accueillir l'autre o Se dire « bonjour », se présenter, le début d'une relation, établir la relation sur des bases constructives • Savoir écouter : être à l'écoute de l'autre o Développer l'écoute active, écouter l'autre proposition, développer sa concentration, s'adapter à l'autre, s'écouter en silence et en parole • Echange verbal et non-verbal : Comment parle-t-on ? / Quelle est mon attitude ? o Identifier les différents tons et intentions, respect de l'autre, le client, gérer ses émotions comme un acteur >>>>Jeux de diction, d'articulation, d'expression orale >>>>Etablir le contact à l'aide d'exercices de théâtre, training de l'acteur • Vendre/défendre son sujet, son produit : o Comment argumenter et convaincre, élargir son argumentaire, être acteur de l'entretien, de la vente • De l'échange à la négociation : Vérifier l'objectif à atteindre o S'affirmer sans s'imposer, savoir confirmer une vente, optimiser la relation client >>>>Mises en situation sur thèmes précis • Formaliser et organiser le suivi de ses ventes -le traitement administratif des commandes (réception, création, suivi ...), - l'élaboration et le suivi des devis, des factures et relance des impayés - élaborer les statistiques de ventes

Parcours de formation personnalisable ? **Oui** **Type de parcours** **Individualisé**

Validation(s) Visée(s)

> Attestation de fin de formation

Et après ?

Suite de parcours

Non renseigné

Calendrier des sessions

Numéro Carif	Dates de formation	Ville	Organisme de formation	Type d'entrée	CPF	Modalités
00311123	du 27/06/2022 au 31/12/2026	Brive-la-Gaillarde (19)	CCI CORREZE INISUP		Non éligible	FPC