



Commercial

Mieux vendre et défendre ses marges (Trouver et fidéliser de nouveaux clients)

2 jours – 14 heures

v17082020



OBJECTIFS ET COMPÉTENCES VISÉES

- Utiliser des techniques de communication pour être convainquant dans ses négociations
- Construire un argumentaire pour valoriser ses prestations et répondre aux objections permettant de finaliser une vente

PROGRAMME

- Les préalables à la négociation commerciale – 1 jour**
 - Les comportements d'achat : Etudier les comportements, les habitudes d'achat et les motivations des clients (particuliers, professionnels, distributeurs)
 - Organiser ses actions en concordance
 - Les techniques de communication pour être plus performant dans ses relations commerciales
 - L'écoute active / L'empathie / l'assertivité
 - La stratégie « gagnant-gagnant »
 - Le projet / La force de proposition
 - L'avantage concurrentiel / Le suivi et le maintien du lien
- Les différentes étapes d'une négociation commerciale – 1 jour**
 - Prendre contact (mise en confiance, mise en place de bonnes conditions)
 - Prise de rendez-vous efficace par téléphone
 - Prendre en compte les besoins du client, ses motivations et ses freins
 - Reformuler / Convaincre / Faire face aux objections
 - Emporter la décision

MATÉRIEL ET MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- Formation en présentiel et à distance (modalités jointes)
- Modalités pédagogiques : Echanges, analyse de pratiques, mises en situation et mises en pratique, cas réels d'entreprises, co-construction. alternance d'apports théoriques et pratiques.

FORMATEUR

Formateur expert en développement commercial

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Evaluation des acquis par le formateur (tour de table et mise en situation)

Evaluation de satisfaction

[Consulter nos conditions générales de vente](#)

- LES +**
- Exercices pratiques en lien direct avec votre activité artisanale
 - Savoir décrocher un RDV
 - Taux de satisfaction : [voir site internet](#)

- PUBLIC**
- Chef(fe) d'entreprise, Salarié(e), ou demandeurs d'emploi remplissant les conditions d'entrée (pré requis)
 - 12 personnes

PRÉREQUIS Aucun

LIEU [Voir notre site internet](#)

DATES / HORAIRES [Voir notre site internet](#)

TARIF 420 € nets de TVA

Prise en charge possible selon votre statut (artisan, salarié, conjoint, demandeur d'emploi)

DÉLAI D'ACCÈS

Date limite d'inscription: 8 jours avant la date de démarrage de la formation

Effectif minimum requis pour l'ouverture sur stage: 7 personnes

CONTACT

CMA Lyon-Rhône

10 rue Paul Montrochet 69002 Lyon

04.72.43.43.54

formations.lyonrhone@cma-auvergnerhonealpes.fr

Siret : 130 027 956 00015

Enregistré sous le numéro 84691788769.

Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat



Commercial

Mieux vendre et défendre ses marges (Trouver et fidéliser de nouveaux clients)

2 jours – 14 heures

v17082020



ACCESSIBILITÉ

Conditions d'accueil et d'accès des publics en situation de handicap (locaux, adaptation des moyens de la prestation; gestion du handicap y compris cognitif) à définir avec notre référent Handicap à votre disposition : Béatrice de FERAUDY, 04.72.43.43.54

MODALITES FORMATION A DISTANCE

- PC équipé de CHROME ou FIREFOX à jour avec une connexion internet. Micro et haut-parleur.
- Casque audio conseillé.
- Webcam
- Adresse mail consultable

Modalités de suivi et d'évaluation spécifiques aux séquences de formation à distance : Outils identiques à la modalité en présentiel – réalisé à distance

Moyens d'organisation, d'accompagnement ou d'assistance, pédagogique et technique, mis à disposition du stagiaire : ZOOM ou TEAMS et le cas échéant, plateforme LMS spécifique.

Contact technique : 04.72.43.43.07 ou 04.72.43.43.52

Référent de la CMAD: Estelle Rancon

- LES +**
- Exercices pratiques en lien direct avec votre activité artisanale
 - Savoir décrocher un RDV
 - Taux de satisfaction : [voir site internet](#)

- PUBLIC**
- Chef(fe) d'entreprise, Salarié(e), ou demandeurs d'emploi remplissant les conditions d'entrée (pré requis)
 - 12 personnes

PRÉREQUIS Aucun

LIEU [Voir notre site internet](#)

DATES / HORAIRES [Voir notre site internet](#)

TARIF 420 € nets de TVA

Prise en charge possible selon votre statut (artisan, salarié, conjoint, demandeur d'emploi)

DÉLAI D'ACCÈS

Date limite d'inscription: 8 jours avant la date de démarrage de la formation

Effectif minimum requis pour l'ouverture sur stage: 7 personnes

CONTACT

CMA Lyon-Rhône
10 rue Paul Montrochet 69002 Lyon
04.72.43.43.54
formations.lyonrhone@cma-auvergnerhonealpes.fr

Siret : 130 027 956 00015

Enregistré sous le numéro 84691788769.

Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat