

Développer et vendre

ENTRETIEN COMMERCIAL : 2 JOURS POUR APPRENDRE À CONVAINCRE

Parce qu'un client qui se sent compris ne «discute» pas, venez apprendre à susciter la confiance pour valoriser vos offres et les transformer en commande

OBJECTIFS

A l'issue de la formation, vous serez capable de :

- Préparer et structurer son discours commercial
- Créer une relation de confiance avec vos clients pour mieux les connaître
- Valoriser et défendre vos propositions
- Conclure en osant

[voir modalités au verso](#) →

Retrouvez nous aussi sur
www.artisanatpaysdelaloire.fr



PRÉREQUIS

Toute personne ayant besoin de réussir ses entretiens commerciaux

PROGRAMME DE LA FORMATION

- Le questionnement adapté pour une relation de confiance et un échange constructif
- Les étapes pour mener un entretien en clientèle
- La valorisation de son entreprise, de son rôle
- L'authenticité au service du relationnel
- Les comportements qui favorisent l'écoute
- Le discours positif
- Les objections, un levier pour convaincre
- La présentation du budget
- Les conclusions efficaces

METHODES ET MOYENS PEDAGOGIQUES

- Echanges
- Tests
- Travaux en sous-groupes
- Réflexions en sous-groupes à partir de problématiques à résoudre
- Mises en situation à partir de cas concrets et ciblés par rapport aux participants



Pour les artisans
une prise en charge est possible,
pour en connaître le montant :
nous consulter.

**INSCRIPTION
EN LIGNE**



CMA Pays de la Loire • Maine-et-Loire
Service Formation Continue - 5, rue Darwin - CS 80806 - 49008 ANGERS CEDEX 01

N° de déclaration d'activité : 52 44 07494 44 ■ Code APE : 9411Z ■ SIRET : 130 020 688 00011