**FORMA7**15 RUE DU COUEDIC
75014  PARIS
Email: franceforma7@gmail.com

FORMATION PROFESSION COMMERCIAL

**Faites des compétences commerciales un levier de compétitivité pour votre entreprise.**

**CONNAISSANCES ET PRÉ-REQUIS :**

Toute personne en relation avec la clientèle

**NOMBRE DE PARTICIPANT** :

Maximum 8

**DUREE :** 203 H / 29 JOURS

**PRIX :** 4060 HT

**COMPETENCES** : Négocier, démarcher, vendre, convaincre

**OBJECTIFS :**

#  *MAÎTRISER LES TECHNIQUES DE VENTE EN FACE‐À‐FACE (9 jours)*

* Structurer sa démarche commerciale
* Préparer ses visites
* Réussir la prise de contact avec le client, le prospect
* Connaître les besoins et attentes du client
* Argumenter pour convaincre
* Traiter les objections à la vente
* Conclure la vente

# *ORGANISER SON ACTIVITE COMMERCIALE, PRENDRE DES RENDEZ‐VOUS UTILES (9 jours)*

* Construire son plan d'actions commerciales
* Prendre des rendez‐vous utiles par téléphone
* Gérer son temps et ses priorités commerciales
* Activité(s) à distance

# *MAÎTRISER LES RÈGLES DE LA NÉGOCIATION COMMERCIALE (11jours)*

* Préparer et anticiper efficacement la négociation commerciale
* Démarrer efficacement la négociation
* Obtenir en cours de négociation
* Engager son client vers la conclusion
* Bien négocier, même dans les situations difficiles

 **FORMA7** | 15 RUE DU COUEDIC PARIS 75014 | Numéro SIRET:*91457410800017* |

Numéro de déclaration d'activité: *11756532475 (auprès du préfet de région de:*  *ILE DE FRANCE)*

Cet enregistrement ne vaut pas l'agrément de l'Etat