

OFFRE DE FORMATION

DUREE : 14H

POUR QUI ?

COMMERCIAUX

MODALITE DE LA FORMATION :

En présentiel

En distanciel

MODALITES D'ÉVALUATION :

EVALUATION PROFIL
VENTE-R

PRIX DE LA FORMATION :

2520 €

ACCESSIBILITE AUX PSH :

**Pour les personnes porteuses
de handicap, n'hésitez à nous
contacter pour échanger
ensemble**

LIEU DE LA FORMATION :

à définir avec le client

CONTACT :

PILI JOSEPH
jp.conseil.service@gmail.com
06.64.03.52.78

Intitulé : NEGOCIATION COMMERCIALE

Intervenant : PILI JOSEPH

PREREQUIS

AUCUN

OBJECTIFS GENERAUX

Acquérir les fondamentaux de la négociation commerciale
Développer les compétences en technique de vente
Maîtriser les étapes d'un entretien de vente efficace pour
offrir une expérience client
se connaître en tant que vendeur

MODALITES PEDAGOGIQUES

SUPPORT PPT
ECHANGES VERBAUX, APPORTS THEORIQUES,
TRAVAUX PRATIQUES PAR LE PASSAGE DU TEST
PROFIL VENTE-R

PROGRAMME

- 1 / se connaître en tant que vendeur
- 2/ comprendre les attentes des clients et leur parcours d'achat
- 3/ cibler son client ou prospect pour une approche plus efficace
- 4 / engager le dialogue et capter l'attention
- 5 / identifier les besoins du client et adapter son offre
- 6 / convaincre avec des arguments percutants
- 7 / conclure la vente efficacement
- 8/ fidéliser le client et optimiser la relation

v 02-2025

La formation est dispensée toute l'année, contactez-moi
pour envisager la période la plus propice pour vous et vos
équipes