

AL228

BASES

1 heure

150 €

Exonérés de TVA

Bien gérer sa relation commerciale

Dès premières minutes à la conclusion de l'entretien, les 5 étapes à absolument maîtriser pour réussir sa relation commerciale

OBJECTIFS

- **Gérer** une relation commerciale durable
- **Connaître** les techniques pour argumenter avec efficacité
- **Accueillir** et **traiter** les objections, les transformer en arguments de vente
- **Mener** un entretien commercial
- **Négocier** et **conclure** une vente

PROGRAMME

- A. RÉUSSIR SON PREMIER CONTACT CLIENT
- B. METTRE L'ÉCOUTE ACTIVE AU SERVICE DE SA RELATION COMMERCIALE
- C. BIEN ARGUMENTER
- D. TRANSFORMER LES OBJECTIONS CLIENT EN ARGUMENTS DE VENTE
- E. BIEN CONCLURE SON ENTRETIEN COMMERCIAL

PUBLIC

- Commercial, gestionnaire de dossier
- Toute personne ayant des activités en lien avec le client

PRÉ-REQUIS

Pas de pré-requis.

POINTS FORTS

Des vidéos donnant de nombreux conseils concrets et opérationnels pour une mise en pratique immédiate.

Des exercices permettant de valider la bonne acquisition des connaissances.

Des fiches infographiques pour avoir les points clés de la formation toujours sous la main. Une formation entièrement digitale conçue et présentée par un expert de l'efficacité professionnelle.

Une pédagogie pensée pour articuler efficacité et autonomie. Une formation pertinente tant en 100 % digitale que dans le cadre d'un dispositif mixte.

FORMATEUR(S)

Cette formation a été conçue par un professionnel, formateur expert de l'ifpass

SESSION(S) 2018

Disponible toute l'année

Disponible en régions sur demande

PERSONNALISATION DE PARCOURS

Un questionnaire préparatoire sera remis en amont de la formation au participant lui permettant de faire remonter auprès du formateur ses attentes et besoins spécifiques.

VALIDATION

Une attestation sera remise au stagiaire à la fin de la formation.