

La dimension relationnelle et/ou commerciale

Format :

Présentiel et/ou Distanciel

Durée :

2 jours / 14 h

Référence :

COM-LA -0308

Type de formation :

Formation qualifiante

Public :

Responsable de projet, techniciens, pouvant être amenés à vendre un produit, un service, une idée, un avenant à un contrat, participer avec la force commerciale à une action commerciale.

Personnes en situation de handicap :

Vous êtes en situation de handicap et vous souhaitez faire une formation ?

Merci de bien vouloir nous contacter en amont afin d'étudier ensemble vos besoins et les solutions les plus adaptées.

Objectifs de développement des compétences :

Acquérir les éléments essentiels de la relation et de la négociation client.

Pré-requis :

Tout public

Prévoir à l'issue de ces 2 jours:

1 jour pour capitaliser sur les retours d'expérience, et revoir certains aspects théoriques

Acquérir les éléments essentiels de la relation et de la négociation client.

Compétences et méthodes pédagogiques :

Les prestations de formation sont assurées par des formateurs professionnels qui utilisent des moyens pédagogiques adaptés.

Dans le cadre de session intra entreprise, possibilité de travailler sur vos projets afin de répondre à vos besoins

spécifiques.

Supports de cours pédagogiques imprimés et/ou numérisés.

Répartition du temps (environ) :

Théorique 45%, Pratique 55%

Modalités d'évaluation :

Questionnaire d'auto-positionnement:

Un questionnaire d'auto-positionnement est adressé aux stagiaires en amont de la formation afin de l'adapter aux besoins et attentes des participants.

Évaluation à chaud par le biais de travaux pratiques.

- Exercices, tests d'évaluations (QUIZZ ou QCM ...).

Moyens techniques et pédagogiques :

Salle(s) de cours équipée(s) des moyens audiovisuels avec le matériel adapté à la formation (si besoin, ordinateur par stagiaire).

Modalité et délai d'accès à la formation :

Toutes nos formations sont réalisées à la demande et en fonction des souhaits de nos clients.

Nous pouvons également réaliser des formations sur-mesure à partir de programmes existants ou en construisant un programme spécifique à partir de vos objectifs.

Merci donc de bien vouloir nous contacter par courriel ou par téléphone afin de définir ensemble les dates et modalités de formation souhaitées.

Tarif :

Nous contacter pour devis personnalisés.

Programme de la formation

1. L'entreprise: éléments essentiels pour la connaître

2. Le client: hiérarchisation des besoins, les avantages recherchés

- Les qualités humaines du responsable de projet ou du technicien
- Les bases de la communication
- le verbal et le non verbal, l'écoute active ;
- Détecter les besoins
- Qualifier les besoins
- Présenter le sujet
- Argumenter (mise en avant des avantages distinctifs)
- Répondre aux objections
- Négocier (du prix, du délai, de certaines contraintes, ?)
- Obtenir l'adhésion finale
- Formaliser et assurer le suivi

Nous contacter :

Dominique Odillard : 05 24 61 30 79

Version mise à jour le 11/06/2020