

Actions collectives

LES ACTIONS CLÉS EN MAIN



AMELIORER SA RELATION COMMERCIALE

Permettre à des salariés en contact direct avec les clients d'acquérir les bases nécessaires pour développer et améliorer la relation commerciale notamment dans les TPE /PME
9 et 10 septembre ; 19 et 20 septembre 2019
coût de 900 HT par participant

DURÉE

4
jours



PUBLIC

Tout salarié étant en contact direct avec les clients

PRÉ-REQUIS

Aucun



OBJECTIFS DE LA FORMATION

Bien connaître son entreprise et soi même pour mieux négocier/Positionner la fonction commerciale avec les autres services de l'entreprise/ S'approprier les techniques et attitudes de négociation
Savoir questionner /écouter



PROGRAMME

- Les ingrédients clefs de la relation commerciale
- les bases relationnelles de la négociation
- la compréhension du "cadre de référence commercial"
- la créativité et la capacité d'adaptation
- les impacts de la communication
- la méthode de négociation "CERNE"
- le traitement concret des tensions relationnelles et des objections
- les fondamentaux comportementaux
- l'efficacité dans la relation humaine et commerciale
- nos attitudes personnelles face aux oppositions et objections concrètes



LES POINTS FORTS

Adaptation de la formation aux cas concrets des participants
Retours d'expériences alimentant la formation



ORGANISME DE FORMATION

ADN EXECUTIVE

ADRESSE DU LIEU DE FORMATION

AFPMA
1, allée des Tyrandes
01960 Péronnas

Pour la prise en charge,
contactez votre Adefim

Par téléphone au 04 74 32 02 59 , ou par
mail à votre conseiller ADEFIM 01



Ce projet est cofinancé par le
Fonds social européen dans le
cadre du programme
opérationnel national « Emploi
et Inclusion » 2014-2020