



AMELIORER SA RELATION COMMERCIALE

Objectif : 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)

- Le client dans le contexte économique de l'entreprise
- Bien connaître son entreprise et soi-même pour mieux négocier
- Positionner la fonction commerciale avec les autres services de l'entreprise
- Savoir questionner
- Savoir écouter
- S'approprier les techniques et attitudes de négociation
- Gérer les situations difficiles, tensions, objectifs

Public visé : tout salarié étant en contact direct avec les clients sans expérience préalable à la vente

Dates et durée de l'action : 28 heures, les **3, 4, 24 et 25 septembre 2018**

Lieu : Péronnas

Coût : 900 €/personne

Organisme de formation : ADN EXECUTIVE

Validation : attestation de formation

Financements :

100 % pour les entreprises de moins de 50 salariés

50 % pour les entreprises de plus de 50 salariés



PROGRAMME DE LA FORMATION

- Les ingrédients clefs de la Relation commerciale
- Les bases relationnelles de la négociation
- La Compréhension du « Cadre de Référence Commercial »
CRF
- La créativité et la capacité d'adaptation dans la relation commerciale
- Les impacts de la communication dans la relation commerciale
- La méthode de Négociation « C.E.R.N.E »
- Le traitement concret des tensions relationnelles et des objections
- Les fondamentaux comportementaux de la négociation
- L'efficience dans la relation humaine et commerciale
- Nos attitudes personnelles face aux oppositions et objections concrètes