

Réf : FOR-00581

Durée : 2 jours - 14 heures

Prix : 420 euros

Effectif : 15 stagiaires

Maitriser les techniques de vente

OBJECTIF DE LA FORMATION

Comprendre les enjeux de la stratégie des ventes
Bâtir un argumentaire commercial
Maîtriser les techniques de négociation
Adapter les **techniques de vente** aux besoins de son entreprise
Savoir se vendre et vendre son savoir faire
Pour aller plus loin avec les formations **Définir vos prix, Construire votre stratégie commerciale**

PRÉREQUIS

- Aucun

CONTENU PÉDAGOGIQUE

- Les enjeux stratégiques d'une vente
- Les étapes d'une vente
- Les techniques de négociation
- La mise en situation : jeux de rôle

MODALITÉS PÉDAGOGIQUE

- Formation en présentiel avec utilisation des moyens et/ou outils : étude de cas, QCM, quizz, jeux de rôle, travaux pratiques, vidéo
- En distanciel
- En entreprise

MODALITÉS D'ÉVALUATION ET DE VALIDATION

- Attestation de suivi de formation et évaluation des acquis délivrées à l'issue de la formation

PUBLIC

- Porteur de projet / créateur
- Chef d'entreprise
- Conjoint et collaborateur du chef d'entreprise
- Demandeur d'emploi
- Salarié

ÉQUIPE PÉDAGOGIQUE

- Formateur(s) formatrice(s) en commercialisation

MOYENS TECHNIQUES

Salles de formation et ateliers techniques équipés en multimédia

Lieux des formations :

- NIMES : 904 avenue Maréchal Juin
30908 Nîmes Cedex 2 – 04 66 62 80 00
- ALES : 75 impasse des Palmiers, PIST
Oasis, 30100 Alès – 04.66.62.80.00

N° de déclaration d'activité :
76311030031

Numéro Siren : 130 027 931 00109

ACCESSIBILITÉ HANDICAP

Nos locaux sont accessibles aux personnes en situation de handicap
En fonction des formations et selon la situation de handicap, les parcours peuvent être aménagés sur demande auprès du référent handicap :
Isabelle HERVAGAUT : 04 66 62 80 60
isabelle.hervagault@cma-gard.fr

MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

L'organisme de formation se réserve le droit de reporter la formation si les conditions pédagogiques n'étaient pas réunies. Il s'engage à vous en informer dans un délai de cinq jours avant le démarrage de la formation.
Conditions générales de vente.
Entrée en formation de 1 à 20 jours avant le démarrage s'il y a une prise en charge par un organisme financeur.
(Nous contacter pour toute information complémentaire).

INSCRIPTION ET INFORMATIONS

Possibilité de prise en charge partielle ou totale en fonction de votre statut.
Pour toutes informations sur nos formations et leur accès, nos

