

OBJECTIFS

- Maîtriser les techniques d'approche et de préparation à la négociation avec les Entreprises.
- Devenir un négociateur "contributif" du profit financier client.
- Savoir entretenir et activer le réseau relationnel clients pour construire à long terme

PROGRAMME

L'approche des entreprises

- Préparation, prise de rendez-vous
- Contact
- Analyse de situation, problématique du prospect, découverte des besoins
- Proposition ciblée

La négociation

- Argumentation adaptée.
- Traitement des objections
- Conclusion ou relance
- Confort.
- Cooptation, parrainage
- Simulations

PEDAGOGIE

Ce module utilise des approches théoriques et pratiques :

- Exposé des techniques.
- Mises en situations, exercices, Training.

EVALUATION DES ACQUIS

-
-
-

Public visé :	Durée :
Niveaux :	Accessibilité :
Prérequis :	Tarif :

Accessibilité aux personnes en situation de handicap :

Pour les candidats dont la situation le nécessite, notre référente handicap est disponible pour envisager les possibilités d'aménagement de la formation et/ou de la certification à travers un projet personnalisé de formation.

Notre référente handicap : M. Karine RISSEL - Tél : 04.93.68.36.97

- Les stagiaires participant aux formations sur leur lieu de travail, la mise en place des moyens techniques relatifs à l'accueil des personnes présentant un handicap est à la charge de l'établissement d'accueil.
- Les moyens d'encadrement seront adaptés en fonction du handicap du stagiaire afin de répondre au mieux à celui-ci et d'offrir une formation de qualité.

- Le référent de l'établissement client devra nous faire part en amont de la participation d'un stagiaire en situation de handicap afin que les solutions les plus adaptées puissent être mises en œuvre.