

# Fondamentaux des techniques de vente



## Objectifs de la formation

Augmenter le Chiffre d'affaires d'une entreprise en adoptant la bonne posture pour atteindre son objectif

Préserver la qualité de la relation client

Mener ses négociations pour aboutir à une conclusion mutuellement satisfaisante

### SYNOPSIS DE LA FORMATION

*Cette formation vise à accompagner le chef d'entreprise dans la mise en œuvre d'une stratégie commerciale adaptée à son activité.*

*Grace aux conseils et à l'accompagnement de son formateur-conseiller, expert en développement d'entreprise, le stagiaire pourra assimiler les techniques permettant d'aboutir à une vente satisfaisante pour le client et garantissant le respect de la rentabilité pour l'entreprise.*

### PROGRAMME

Connaître l'importance de la relation client

Connaître les techniques de communication téléphonique pour convaincre les futurs clients de me rencontrer

Adopter la bonne posture pour vendre

Gérer les situations de blocage en négociation et sortir des situations tendues

### MÉTHODES / MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Méthode expositive

Méthode participative

Méthode active

### MODALITÉS D'ÉVALUATION

Tests et entretiens



Tarif

1.400 €



Financiers



Ajaccio  
04 95 22 84 14

Bastia  
04 95 31 59 57

Porto Vecchio  
04 95 70 15 89

L'île Rousse  
04 95 60 31 94

[contact-bge@orange.fr](mailto:contact-bge@orange.fr)



## Formation Collective / Individuelle



Public

Chefs d'entreprise commerçants et leurs conjoints collaborateur



Prérequis

Être inscrit au Registre du commerce



Modalités d'inscription

Formulaire de demande de formation auprès de l'organisme AGEFICE



Durée de la formation

4 jours / 28 heures



Dates et lieux de la formation

- Calendrier 2021 à venir
- Renseignements : [formation-bge@orange.fr](mailto:formation-bge@orange.fr)
- Lieux : AJACCIO, BASTIA, PORTO-VECCHIO, L'ILE ROUSSE

Délais d'accès à la formation

48h



Formateur

Nos formateurs sont des experts reconnus de la construction de projet professionnel ainsi que de la création et du développement des entreprises. Ces derniers ont une expérience significative dans leur domaine d'activité. Ils sauront répondre à vos besoins. (Présentation des formateurs p.46)



Accessibilité

Les locaux sont accessibles aux personnes à mobilité réduite;  
Les contenus sont adaptables aux personnes en situation de handicap.

Pour toutes questions liées à votre handicap contactez le référent handicap de votre territoire :  
**2A : Tamara MANCA** 04.95.22.84.14  
**2B : Marie Ange GAY** 04.95.31.59.57