



MIEUX VENDRE MES PRESTATIONS ET PRODUITS

Référence : BFC_FOR_MIEUX_VENDRE

Thématique : Formation-Communication et commerciale

Objectif

- Maîtriser les techniques de ventes pour gagner en rentabilité.
- Apprendre à déterminer les besoins et les motivations des clients.
- Savoir répondre aux objections et conclure une vente gagnante.

Public

Chef d'entreprise, conjoint, créateur/repreneur d'entreprise, demandeur d'emploi, salarié.

Programme

- Préparez-vous à communiquer pour mieux vendre.
- Savoir se présenter.
- Connaître ses forces et ses faiblesses.
- Savoir prendre de l'information auprès de sa clientèle.
- Apprendre à construire une argumentation adaptative.
- Connaître les différentes étapes d'une vente.
- Connaître les règles à adopter et les erreurs à éviter.
- Savoir conclure une vente "gagnant/gagnant".

Formations complémentaires conseillées

- Prospector, fidéliser
- Booster ses ventes avec de la publicité sur Facebook et Google
- Découvrez les réseaux sociaux et créer sa page Facebook Pro
- Création de site Internet

Prérequis et niveau de connaissance préalable

Aucun.

Moyens pédagogiques et techniques d'encadrements

- Formateur spécialisé en stratégie marketing et commerciale auprès des TPE
- Séance de formation en salle.
- Effectif de 6 à 10 stagiaires.
- Apports théoriques et mise en pratique.

En FOAD : matériel nécessaire

Un ordinateur ou une tablette qui permet aux utilisateurs de passer des appels téléphoniques ou vidéo via Internet, ainsi que le partage d'écran), via ZOOM

Suivi et évaluation de l'action de formation

Évaluation formative tout au long du stage - Feuille d'émargement - Attestation de stage.

Coût de la formation

Coût total pour 2 jours de formation : 495 euros comprenant les frais pédagogiques et les frais d'inscriptions



[voir les conditions générales de vente.](#)

Ces coûts peuvent être pris en charge par les financeurs de la formation et/ou par votre Compte Personnel de Formation. Des offres promotionnelles peuvent vous être proposées par nos services, sous certaines conditions.

Votre conseiller Chambre de métiers vous aide dans vos démarches et vous accompagne dans le montage du dossier de prise en charge de la formation.

Renseignez-vous en cliquant sur « Être rappelé » en bas de la fiche.

Réservez dès maintenant votre place

Attention, les places à nos formations sont limitées. Si cette formation vous intéresse, réservez votre place directement en ligne ci-dessous.

Chambre de Métiers et de l'Artisanat Région Bourgogne Franche Comté

N°SIRET : 130 026 073 00010

N° déclaration d'activité formation : 27 39 01242 39

(cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État)

Délivré par:

- 25 - Pontarlier : 7 rue des Bernardines - 25300 PONTARLIER
- 25 - Besançon : 101 Rue de Vesoul - 25000 BESANCON
- 21 - Dijon : Délégation Côte-d'Or 65-69 rue Daubenton - BP 37451 - 21074 DIJON Cedex
- 70 - Vesoul : 2 Rue du Dr Jean-Georges Girard - 70 000 VESOUL
- 90 - Trévenans : 40 Grande rue - 90400 TREVENANS

Prochaines sessions:

- 70 - Vesoul - Jeudis 7 et 14 octobre 2021 **Inscription avant le 05/10/2021**
- 25 - Besançon - Mardis 12 et 26 octobre 2021 de 9h à 12h et de 13h à 17h **Inscription avant le 08/10/2021**
- 90 - Trévenans - Mardis 16 et 26 novembre 2021 **Inscription avant le 11/11/2021**
- 21 - Dijon - Mardis 23 novembre et 7 décembre 2021 de 9h à 12h30 et de 13h30 à 17h **Inscription avant le 16/11/2021**

Tarifs:

- Tout public - contact