

CM 01



Prérequis

Aucun

Public

Tout public

Objectifs

Retracer l'ensemble du processus et de la réflexion commerciale

Construire ses outils commerciaux

Pédagogie

Approche participative qui s'appuie sur une mise en situation par des exercices adaptés, une analyse sous forme de débriefing, et la validation des apprentissages par un apport de l'animateur.

Présentations conceptuelles et mise en application

Connaissance de soi

Appropriation d'un modèle de travail en équipe

Construction commune des moyens applicables aux besoins de chacun

Validation

Evaluation des compétences par QCM ou formulaire en ligne

Attestation de formation

AFEST

VISIO



N° déclaration
22 600 288 660

Savoir communiquer et convaincre

1 jour – 7 heures

La relation commerciale : qu'est-ce que c'est ?

Le plan de vente

La découverte

Les outils de vente

L'argumentation commerciale

La gestion des préoccupations clients

L'obstacle réel

Les signaux d'acquêt

Groupe MAB

83 rue de Paris – 60200 Compiègne

09 87 38 20 85 // rebecca.groupemab@gmail.com // www.groupemab.com