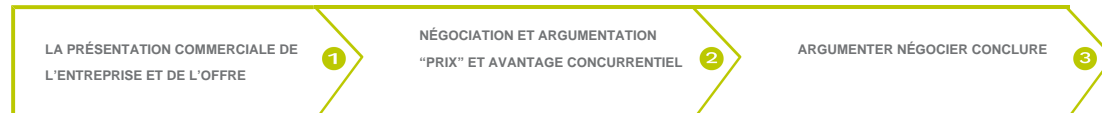


C L'Homme Conseil
Développeur du Capital Humain

PROGRAMME COMMERCIAL NEGOCIATION ET PLACEMENT TRAINING INTENSIF

Céline LANGLOIS
Référente pédagogique, administrative et PSH
06 51 45 42 66
www.clhommeconseil.com
celinelanglois@clhommeconseil.com

LES 3 OBJECTIFS OPERATIONNELS DE LA FORMATION



PROGRAMME
<p>1 LA PRÉSENTATION COMMERCIALE DE L'ENTREPRISE ET DE L'OFFRE</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Connaître son support commercial ● Savoir Valoriser son entreprise ● Savoir valoriser son produit
<p>2 NÉGOCIATION ET ARGUMENTATION "PRIX" ET AVANTAGE CONCURRENTIEL</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Positionner notre meilleure offre en fonction de notre questionnement ● Valoriser les arguments d'avantages concurrentiels et anticiper l'objection du prix ● Appréhender positivement les objections ● Traiter les objections ● Savoir conclure positivement
<p>3 ARGUMENTER NÉGOCIER CONCLURE</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Entraînement sur trois temps de l'entretien commercial ● La proposition : de l'offre à la découverte, fonder son argumentaire commercial ● La négociation : connaitre ses atouts et ses limites pour parvenir à un accord, traiter les objections ● La conclusion : premier niveau de la validation, savoir dire « non » à un client sans le perdre
<p>4 VALIDER SON PLAN D'EVOLUTION PERSONNEL (PEP)</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Identifier ses axes de progrès et définir son plan d'action

<p>DUREE</p> <p>2 jours - 14h Format distanciel nous consulter</p>
<p>PUBLIC</p> <p>Commerciaux et responsables d'agence Pour toute adaptation pédagogique au public ciblé, nous consulter</p>
<p>PRE REQUIS</p> <p>Aucun</p>
<p>ACCESSIBILITE HANDICAP</p> <p>Nous consulter avant la formation pour tout aménagement particulier</p>
<p>MODALITES ET DELAIS D'ACCES</p> <p>Un délai de 3 semaines est requis, après consultation, pour mettre en oeuvre la formation</p>
<p>TARIFS</p> <p>Un devis est établi après analyse de vos besoins</p>
<p>PEDAGOGIE ET MOYENS TECHNIQUES</p> <ul style="list-style-type: none"> ● La pédagogie inversée pour consacrer notre énergie sur l'entraînement ● Des ateliers courts en petits groupes pour des réponses personnalisées ● Une pédagogie positive qui repose sur l'entraide, l'intelligence collective ● Une stratégie d'apprentissage orientée à 70% vers l'action ● Connexion Internet / PC / Micro / Caméra / Téléphone
<p>MODALITES D'EVALUATION</p> <ul style="list-style-type: none"> ● AVANT : Questionnaire de niveau et recueil des objectifs de développement ● PENDANT : Evaluation à chaque étape (Exercices ou mises en situation) ● APRES : Questionnaire d'évaluation des acquis et d'évaluation de la formation ● APRES : Suivi post- formation à la carte
<p>SANCTION</p> <p>Certificat de réalisation à l'issue de l'action</p>
<p>LES + DE LA FORMATION</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Intervenante avec 20 ans d'expérience en commercial et management ● Une pédagogie basée sur des méthodes actives ● Des études de cas à partir de situations vécues ● Construction d'un Plan d'Evolution Personnel

Consultez le taux de satisfaction: <http://clhommeconseil.com/avis.php>