



# QALIGO

L'EXCELLENCE MANAGÉRIALE

# L'ART DE LA COMMUNICATION AU SERVICE DE LA NÉGOCIATION ET DE LA VENTE

Business & Croissance

## POUR QUI ?

Entrepreneurs  
Responsables commerciaux.

Tout commercial ou entrepreneur souhaitant mener à bien et efficacement un entretien de vente, augmenter ses performances commerciales tout en prenant du plaisir dans la relation client.

## PRÉREQUIS

Aucun

## OBJECTIFS

- Améliorer ses compétences de communication .
- Préparer et Structurer ses entretiens de vente.
- Construire un argumentaire solide.
- devenir un partenaire indispensable de son client.
- Gagner en efficacité et en ROI.

## DURÉE

2 jours

- Les 19 et 20 Janvier 2022

## LE PROGRAMME

- **JOURNÉE 1**
  - Comprendre les bases de la communication interpersonnelle.
  - Les différentes étapes d'une vente réussie.
  - Argumenter avec brio.
- **JOURNÉE 2**
  - Répondre aux objections.
  - L'art de conclure.
  - Business First : savoir préserver ses marges.

## COÛT

- En Inter : 800 € HT/pers, 5 pers. min.
- En Intra : 2500€ HT, 8 pers. max.