



QALIGO
L'EXCELLENCE MANAGÉRIALE

POUR QUI ?

Entrepreneurs
Responsables commerciaux.

PRÉREQUIS

Aucun

DURÉE

2 jours en présentiel

COÛT

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

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Quizz, QCM, mise en application, mise en situation...

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

Business & Croissance

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.

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.

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.

A l'issue de la formation, une attestation de fin de stage précisant le degré d'atteinte des objectifs sera remise au participant.