

NÉGOCIATION COMMERCIALE

Le porteur de projet de création d'entreprise sera en mesure de :

- Renforcer sa force de conviction et ses compétences de négociateur
- Connaître les clés du succès de la satisfaction client et de la fidélité client
- Identifier et répondre aux sources de mécontentement client
- S'adapter aux différents profils et besoins client
- Générer des ventes additives
- Maîtriser les techniques de satisfaction client et mettre en place une politique de fidélisation
- Traiter les réserves des clients
- Améliorer son approche du client
- Prospecter des nouveaux clients.



Modalités pédagogiques



Financement

Action de formation
conventionnée par France
Travail (AFC)



Certification

Formation
professionnalisante
Remise d'une attestation de
réalisation



Durée

50 heures en centre



Prérequis

Demandeurs d'emploi
inscrits à France Travail
maîtrisant les savoirs de
base



Modalités d'accès

Test de positionnement et entretien individuel de conseil. Nous analysons toute demande sans délai. Le délai d'accès à la formation dépend de la programmation et des places disponibles, en constante évolution.



Contenu pédagogique

- 1- Remise à niveau et soutien pédagogique personnalisé
- 2- Modules d'enseignements généraux sur la négociation commerciale
- 3- Préparation à l'après formation
- 4- Valoriser mes savoir être et mon image professionnelle

Méthodes mobilisées

- Session collective en présentiel
- Mise à disposition de notre plateforme digitale d'accompagnement EVOLUPRO IA
- Pédagogie interactive avec un parcours individualisé (PIF) avec des heures de soutien personnalisé et de remise à niveau modulables pour chaque stagiaire
- Modalités d'évaluation: évaluations diagnostiques, formatives et sommatives durant le parcours



Contactez-nous
0590 48 95 21



passerellepouemploi.fr



contact@passerellepouemploi.fr