

VENDRE QUAND LA VENTE N'EST PAS SON METIER INITIAL

3 JOURS	INTER ENTREPRISES 8 MAXIMUM
<p style="text-align: center;"><u>PUBLICS CONCERNES</u></p> <p>Chefs d'entreprises, Responsables commerciaux, Créateurs d'entreprises n'ayant jamais exercé de fonction commerciale ou commerciaux auto-didactes</p>	<p style="text-align: center;"><u>CONDITIONS DE RECEVABILITE DES SALARIES EN FORMATION</u></p> <p style="text-align: center;">Personne devant assumer une fonction « commerciale »</p>

OBJECTIFS GENERAUX

Module spécialement conçu pour des personnes qui ressentent le besoin d'améliorer l'efficacité de leurs entretiens avec leurs prospects.

- ☞ Prendre confiance en votre capacité à communiquer
- ☞ Transformer vos entretiens en acte de vente
- ☞ Acquérir une méthode d'analyse de vos propres entretiens de négociation

PROGRAMME

« Optimiser sa démarche commerciale quand la vente n'est pas son métier initial »

Découvrir le commercial qui est en chaque participant
 Transformer vos entretiens en acte de vente

- ☞ Savoir formuler votre offre produit et/ou de service
 - ☞ Savoir préparer vos entretiens
 - ☞ Savoir argumenter
 - ☞ Savoir parler du prix
 - ☞ Savoir quand et comment conclure une vente
 - ☞ Jeux de rôle appliqués à la situation du participant
- Le but est d'être rapidement efficace, il s'agit d'un module « pratique » de mises en situations.

DUREE	COÛT	LIEU
3 jours (2 journées + 2 demi – journées espacées de 15 jours)	<u>Prix entreprise</u> 749 € net de taxe par participant Soit 35,67€ /heure	25 avenue des Mondaults 33270- FLOIRAC Tel/Fax : 05 56 321 693

DATES

journée complète : Vendredi 12 février 2010

Demi journées (matinées) : vendredi 26 février, jeudi 11 mars, lundi 29 mars,

Journée complète : lundi 12 avril

ORGANISATION PEDAGOGIQUE

Les éléments essentiels de la pédagogie Q-ORUS sont :

- ☞ Partir des situations concrètes des participants pour amener les apports théoriques
- ☞ Travailler une technique, la mettre en application, débriefer en groupe...

La formation est interactive et propose :

- ☞ Des temps de réflexion sur la pratique actuelle du participant, les pratiques à développer, des apports d'informations.
- ☞ Des illustrations.
- ☞ Des jeux de rôle permettant la mise en situation des participants

FORMATEUR : LAURENCE TROQUEREAU

- ☞ Conseiller en entreprises, ayant une expérience de 10 ans de management d'équipe et de recrutement de commerciaux
- ☞ Expert en techniques de Communication et en techniques de vente (développement de la relation Gagnant/Gagnant)
- ☞ Spécialiste de la gestion de projets opérationnels.
- ☞ Accompagnement des personnes dans la création de projets opérationnels (création d'entreprises, d'associations)
- ☞ Formation coach

MODALITES D'INSCRIPTION

S'inscrire

par mail gorus@wanadoo.fr, ou par téléphone au 05 56 321 693
Votre inscription sera validée dès réception du chèque

Ou par fax au 05 56 321 693

Merci de nous retourner ce document signé avec le tampon de la société

le règlement est à adresser avant le début de la formation.