CCI FORMATION 18

RENDRE SA POSTURE COMMERCIALE PLUS PERCUTANTE

Attestation de compétences
Certificat de réalisation

DATE(S)

A déterminer

LIEU

CCI DU CHER
Avenue d'Issoudun
1800 BOURGES

DURÉE

2 jours soit 14h

PUBLIC(S)

Dirigeant.e.s
Agents et responsables commerciaux
Vendeur.euse.s
Conseiller.e.s client
Agents immobiliers
Tout public

TAUX*

Taux de satisfaction	95%
Taux de certification	*non concerné*
Taux de rupture	*non concerné*
Taux d'insertion à 3 mois	*non concerné*
Taux d'insertion à 6 mois	*non concerné*
Taux de poursuite d'étude	*non concerné*

**Calculs sur 2022*

OBJECTIFS

- Accroître son charisme
- Ecouter activement
- S'exprimer avec plus de clarté face à ses clients
- Donner plus d'impact à son argumentaire
- S'approprier et employer les techniques spécifiques de réponse à l'objection

COMPÉTENCES VISÉES

- Communication commerciale
- Prise de RDV
- Entretien commercial

MÉTIERS VISÉES

- Vendeur.se
- Attaché.e commercial.e
- Commercial.e
- Responsable de développement commercial
- Manageur.se
- Dirigeant.e

MODALITÉS D'ACCÈS

- Bulletin d'inscription
- Entretien d'étude du besoin
- Questionnaire de positionnement
- Convention de formation
- Clôture des inscriptions 15 jours avant

CCI FORMATION 18

ACCESSIBILITE HANDICAP

L'établissement étudie au cas par cas les besoins spécifiques des candidats afin de mobiliser les moyens nécessaires pour compenser les conséquences d'un handicap.
Contactez notre référente handicap en amont de votre formation.

Nathalie BONNARD
nathalie.bonnard@cher.cci.fr
02 48 67 55 55

TARIFS

790€/personne (Net de TVA)
Possibilité de prise en charge par OPCO

CONTACTS

CCI FORMATION 18

Diane HAPPE
Fadila EL MEZOUARI

cciformation18@cher.cci.fr | 02 48 67 80 64
CCI du cher - Avenue d'Issoudun
CS 70237 - BOURGES CEDEX
cher.cci.fr

PRÉREQUIS

Aucun

PÉDAGOGIES & MOYENS

- Intervenant.e.s professionnel.le.s et issu.e.s du secteur
- Participative et directement opérationnelle
- Activité centrée sur les spécificités de l'entreprise
- Distanciel possible si conditions l'exigent
- Groupe de 5 à 12 personnes

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Test final

Date de mise à jour : Mai 2023

PROGRAMME DÉTAILLÉ DE FORMATION*

**Des modifications peuvent intervenir pour répondre au mieux aux attentes de l'entreprise et des salarié(e)s formée(e)s.*

Rendre sa posture commerciale plus percutante	**Nb d'heures**
Le schéma de la communication commerciale :	
La communication non verbale dans la relation client	
Identifier les clés de la communication en face à face, ou à distance :	
S'exprimer avec fluidité	
Savoir être leader de l'échange et ouvrir des opportunités	
Identifier ses leviers de succès	
Développer son écoute active :	
Détecter les ressorts psychologiques du client	
Rendre son argumentaire de vente plus percutant	
L'accompagnement à la prise de décision	
Mises en situations avec des cas pratiques	
Sous-total	**14h**

Date de mise à jour : Mai 2023