



Attestation de compétences
Certificat de réalisation

- OBJECTIFS**
- » Prendre conscience de l'importance de l'approche commerciale
 - » Accroître son charisme
 - » Travailler l'écoute active et s'exprimer avec plus de clarté et d'aisance face à ses clients
 - » Rendre son argumentation de vente plus impactant
 - » S'approprier les techniques spécifiques de réponse à l'objection
- COMPÉTENCES VISÉES**
- » La communication commerciale
 - » La prise de RDV
 - » L'entretien commercial
- MODALITÉS D'ACCÈS**
- » Bulletin d'inscription
 - » Entretien d'étude du besoin
 - » Questionnaire de positionnement
 - » Convention de formation
 - » Clôture des inscriptions 15 jours avant
- EMPLOIS VISÉS**
- » Vendeur
 - » Attaché commercial
 - » Commercial
 - » Responsable de développement commercial
 - » Manager
 - » Dirigeant
 - » etc.

DATE(S)

Du 17 au 18 septembre 2024
Du 19 au 20 décembre 2024

LIEU

CCI DU CHER
Avenue d'Issoudun
18000 BOURGES

DURÉE

2 jours soit 14 heures

PUBLIC(S)

Dirigeants
Agents et responsables commerciaux
Vendeurs
Conseillers client
Agents immobiliers



TAUX*

Taux de satisfaction	94,80%
Taux de certification	100%
Taux de rupture	<i>non concerné</i>
Taux d'insertion à 3 mois	<i>non concerné</i>
Taux d'insertion à 6 mois	<i>non concerné</i>
Taux de poursuite d'étude	<i>non concerné</i>

*Taux de satisfaction global des formations du parcours développement des compétences calculé en 2023

ACCESSIBILITE HANDICAP

Etude des besoins spécifiques
au cas par cas
Aide à la constitution des dossiers
Adaptations spécifiques.
**Contactez notre référente handicap
pour plus d'informations :**



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

TARIFS

850€/personne (Net de TVA)
Possibilité de prise en charge par OPCO

CONTACTS CCI FORMATION¹⁸

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

- » Intervenants professionnels et issus 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

- » Evaluation de l'acquisition des compétences via des mises en pratique et exercices pendant la formation.
- » Evaluation de la formation à chaud par chaque participant.
- » Evaluation à froid (entre 3 et 6 mois)
- » Evaluation par l'intervenant du groupe et de la bonne acquisition des compétences + réponse aux objectifs



PROGRAMME DÉTAILLÉ DE FORMATION*

*Des modifications peuvent intervenir pour répondre au mieux aux attentes de l'entreprise et des salariés formés.

Les modules

1. LA COMMUNICATION COMMERCIALE

Le schéma de la communication commerciale

La communication non verbale dans la relation client

L'impact de la posture commerciale

Accroître son charisme professionnel

2. LA PRISE DE RDV

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

3. L'ENTRETIEN COMMERCIAL

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