

Comprendre le comportement de ses clients pour mieux vendre

Référence : FCODEV0019

Thématique : Me former au développement et à la vente

FORMATION CONTINUE

Taux de satisfaction 1er semestre 2023 : 100%
100

% des stagiaires se déclarent satisfaits

concernant la possibilité de mettre en œuvre les connaissances acquises en formation dans leur activité

« Perfectionner sa démarche de conseil et de vente en tenant compte du fonctionnement de ses clients. »

Objectifs

- Identifier comment vous communiquez.
- Comprendre les différents styles de communication.
- Découvrir l'impact de vos émotions dans son dialogue.
- Construire vos arguments pour mieux vendre à vos clients.
- Déjouer quelques objections classiques.
- Etendre cette formation hors du business pour avoir des relations plus épanouies

Programme

- Saisir sa personnalité en tant que chef d'entreprise
- Identifier les types de personnalités des clients
- Analyser les émotions qui impacte le dialogue
- Comprendre comment construire un argumentaire de vente simple et efficace
- Traiter des objections simples

Prérequis

- Aucun

Méthodes mobilisées

- Pédagogie active, alternant avec des apports théoriques, méthodologiques, jeux de rôle, exercices et co-construction, favorisant l'implication et l'appropriation
- Echanges et partages d'expériences, de bonnes pratiques au sein du groupe favorisant la confrontation, l'enrichissement et l'appropriation de solutions concrètes et individuelles

Moyens

- Apports de connaissances, exercices pratiques et conseils personnalisés,

Modalité d'évaluation

- Évaluation des acquis de la formation par le formateur

Durée

- 1 jour (7h)

Modalités et délais d'accès

- Sur inscription aux dates indiquées pour chaque session

Tarif public

- 244 €/jour nets de taxe (tarif 2023) avec prise en charge totale ou partielle possible selon les conditions de l'organisme de financement de la formation professionnelle

Tarif artisan

:
«
»

Entreprise inscrite au Registre National des Entreprises (RNE), exerçant une activité artisanale dont le code d'activité (APRM) relève de la NAFA, Nomenclature d'Activité Française de l'Artisanat

- Possibilité de prise en charge partielle du coût de la formation sous réserve des conditions des organismes financeurs - Nous contacter

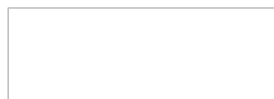
Accessibilité

Pour les personnes qui rencontreraient des difficultés issues d'une situation de handicap, même léger, merci de nous contacter afin d'établir les modalités d'accessibilité et d'adaptation à la formation

Chambre de Métiers et de l'Artisanat des Pays de la Loire

Siret : 130 020 688 00011

Code APE : 9411Z



Date archive : 31/12/2023

Date de mise à jour : 23 avril 2024

Délivré par:

- Le Mans (CMA72 accueil) : 5, cour Etienne-Jules Marey - CS 81630 - 72016 LE MANS CEDEX 2
- Ste-Luce-sur-Loire (CMA44 formation continue) : 5, allée des Liards - BP18129 - 44981 SAINTE-LUCE-SUR-LOIRE CEDEX
- La Roche-sur-Yon (CMA85 accueil) : 35, rue Sarah Bernhardt - CS 90075 - 85002 LA ROCHE-SUR-YON CEDEX
- Le Mans (CMA72 formation continue) : 5, cour Etienne-Jules Marey - CS 81630 - 72016 LE MANS CEDEX 2
- La Roche-sur-Yon (CMA85 formation continue) : 35, rue Sarah Bernhardt - CS 90075 - 85002 LA ROCHE-SUR-YON CEDEX
- CMA Pays de la Loire (siège régional) : 6, boulevard des Pâtureaux - 44985 SAINTE-LUCE-SUR-LOIRE CEDEX
- Ste-Luce-sur-Loire (CMA44 accueil) : 5, allée des Liards - BP18129 - 44981 SAINTE-LUCE-SUR-LOIRE CEDEX

Prochaines sessions:

- CMA Pays de la Loire (siège régional) - Pour toute information complémentaire sur le programme en cours ou à venir, une date, un lieu, nous contacter.
 - Pas de date limite d'inscription

Tarifs:

- ARTISAN (INSCRIT AU RM) - contact
- TOUT PUBLIC - contact