



COMMERCIAUX

OPTIMISEZ VOTRE RELATION CLIENT

Vente et
Négociation

OBJECTIFS DE FORMATION :

- Créer une relation de confiance avec ses clients
- Gagner en efficacité relationnelle commerciale



PUBLIC VISE :

Commercial, Business développeur, Key Account Manager, Chef de secteur, Responsable Grands Comptes, Ingénieur d'Affaires, Chargé de compte, Délégué commercial, Représentant commercial, Attaché commercial, VRP.

NOMBRE DE STAGIAIRES :

3 à 8 stagiaires

CONTENU PEDAGOGIQUE – PROGRAMME DE LA FORMATION :

• Définir une coopération efficace

Introduction : définition de la communication
Comprendre le principe de perception et ses impacts

• Maitriser l'écoute active pour mieux comprendre son client

Savoir questionner et reformuler
Maitriser les silences

Déceler et interpréter le non-verbal pour se synchroniser avec son client.

Jeux de rôle : S'exercer en situation.

• Adapter sa communication en fonction des différents canaux de communication avec son client : Téléphonique,

Visioconférence,
RDV programmé et non programmé, RDV de courtoisie.

Jeux de rôle : S'exercer en situation.

FORMATEUR :

Des consultants formateurs expérimentés accompagnant les Dirigeants et DRH dans le développement de la performance durable de leurs équipes et dans la transformation des organisations et de leurs cultures de management. Les consultants interviennent sur des missions de formation, de recrutement de managers, d'Assessment et de conseil en organisation et management.

Ils sont certifiés DISC, PXT Select (recrutement prédictif) et GENOS (Intelligence émotionnelle)

> s'inscrire contact@synerteam.fr
> nous contacter au 04 74 16 01 73

MODALITES DE SUIVI ET DISPOSITIF D'APPRECIATION DES RESULTATS :

Evaluation formative en continu et quiz d'évaluation des connaissances en fin de formation

PROCHAINES SESSIONS :

Cf www.synerteam.fr

DUREE : 1 JOUR – 7H

De 9h à 12h30 et de 13h30 à 17h

TARIF HT :

Inter : 700€/personne (session garantie à partir de 3 inscriptions)

LIEU :

Vienne (38200)
(Bureaux de SynerTeam)

PRE-REQUIS NECESSAIRES POUR SUIVRE L'ACTION DE FORMATION

Aucun pré-requis nécessaire

MATERIEL REQUIS

Aucun matériel requis pour le/la stagiaire

MOYENS PEDAGOGIQUES ET D'ENCADREMENT MIS EN ŒUVRE

Alternance régulière de la pratique et de la théorie

SUPPORTS PEDAGOGIQUES

Il est remis aux stagiaires : un kit du participant (boîte à outils)

EN OPTION

2 entretiens d'accompagnement individuel de suivi
Prix : 150 € / entretien