

Image not found or type unknown

PUBLIC CONCERNÉ

- créer une dynamique **Quand on a une activité commerciale**
- analyser le marché de son secteur commercial
- organiser son activité commerciale
- préparer et mettre en oeuvre un plan d'action commercial
- utiliser les outils informatiques au service de la veille commerciale
- préparer et planifier **Réaliser une démarche de prospection**
- préparer et mener ses entretiens de prospection
- suivre et évaluer les résultats de sa prospection
- utiliser les outils informatiques au service de la prospection
- préparer un entretien **Négocier et suivre une vente**
- réaliser un entretien de vente
- traiter les objections et conclure une vente
- rédiger une proposition commerciale en lien avec la réglementation en vigueur
- proposer des solutions aux clients grâce à une communication efficace en interne
- utiliser les outils informatiques au service de la vente
- **Créer son propre fichier de clients**

Image not found or type unknown

PARTENAIRES

Une formation Negoventis à la CCI Nîmes

Animateur : Une équipe pédagogique de formateurs expérimentés, tous issus de l'entreprise

Image not found or type unknown

Méthodes : Cours en lien direct avec le monde professionnel, témoignages de chefs d'entreprises, projets «terrain» en collaboration avec les acteurs économiques, apports théoriques, exercices, mises en situations...

logo région occitanie

Image not found or type unknown

CONTACT

Ou www.cci-nimes.fr