GESTION COMMERCIALE

TARIF PUBLIC : 239,00 € COUT HORAIRE : 17,07 € DUREE : 14 heures

OBJECTIF PEDAGOGIQUE

Découvrir toutes les techniques et les méthodes commerciales, Apprendre les méthodes pour réussir sa téléprospection ou phoning: décrocher un nouveau contrat, convaincre un client, relancer un prospect…Comment aborder les facteurs clés de la préparation à la négociation: les critères factuels, puis les critères dynamiques. Comment estimer les rapports de force : expliquer le processus d'entonnoir des négociations puis la gestion de la marge de manœuvre. En découle alors la stratégie du négociateur, ainsi que la qualité de son argumentation. Démontrer chacune des méthodes et techniques : avec un cas pratique pour chaque type de situations qui pourrait se présenter à vous : la négociation positive et la négociation négative.

CONTENU DU PROGRAMME

Apprendre à gérer votre temps; Apprendre à mieux communiquer grâce au langage corporel; Les techniques et stratégies de négociation; Débordé par vos emails ? Gérer et organiser vos emails; Améliorer son expression écrite; Réussir sa prise de parole en public; Livret Pédagogique et document à télécharger, Quiz.

NATURE DE L'ACTION

Action de formation permettant de favoriser le développement des compétences des travailleurs

NOMBRE DE PARTICIPANTS

Illimité

PUBLIC VISE

Les titulaires de la carte professionnelle, Les personnes qui assurent la direction d'un établissement, d'une succursale, d'une agence ou d'un bureau, Les personnes, salariées ou non, habilitées par le titulaire de la carte professionnelle à négocier, s'entremettre ou s'engager pour le compte de ce dernier

PRE-REQUIS

Aucun Pré-requis

MODALITES D EVALUATION

QCM/Quiz temps estimé : 10 à 15 mn
Exercices théoriques (type QCM) et exercices pratiques de mise en situation. Documents/Livrets pédagogiques à télécharger
Moyens de contrôle de l'assiduité : attestation(s) d'assiduité ; certificat de réalisation ; attestation(s) de présence FOAD et relevé(s) de connexion

MOYENS PEDAGOGIQUES

Vidéos de formation en ligne enregistrées (pas de direct),
Tutorat, exposés et cours sous forme de vidéo animées par des professionnels de leur domaine d'activité.
Le stagiaire dispose d'un accès libre (identifiant et mot de passe personnel) quand il le souhaite (24H/24 et 7J/7) et suit le programme de formation à son rythme.
Matériel nécessaire : disposer d'un ordinateur ou tablette (carte son et enceinte), d'un navigateur récent et d'une bonne connexion internet.

MODALITES PEDAGOGIQUES

Formation à distance 100% E-learning (ouverte sous 48h maximum) sur notre plateforme LMS (Learning Management System) accessible 24h/24 et 7J/7. Les délais d'assistance technique au stagiaire (lorsque l'aide n'est pas apportée immédiatement) sont de 48h maximum soit par téléphone (04.66.21.21.46) ou depuis le forum de discussion.

LIEUX

En mobilité grâce à une connexion Internet

HEURES

Dans le contexte de la formation à distance, les horaires sont variables aux heures que le stagiaire se fixe.

ANIMATEUR NOM ET QUALITE DES FORMATEURS

Formateurs salariés ASE FORMATION et/ou formateurs partenaires.

FORMALISATION

Attestation individuelle de fin de formation

ACCESSIBILITE HANDICAPES

Présentiel : ADAP déposé et validé, Registre d'accessibilité consultable
FOAD : Les formations Ouvertes à Distance peuvent être suivi par un public disposant d'un handicap physique (hors handicap visuel ou auditif) à l'aide d'un terminal type ordinateur fixe / portable ou une tablette tactile. Un système audio type enceintes est nécessaire pour suivre la formation. Plus d'infos sur https://www.service-public.fr/particuliers/vosdroits ou sur www.agefiph.fr

SATISFACTION

Taux de satisfaction :



Taux de réponse : 77% (10 participants ont répondu / 3 n'ont pas répondu)