

SAVOIR VOUS VENDRE ET METTRE EN VALEUR VOS PRODUITS ET SERVICES



COMMERCIAL
COMMUNICATION

Gagnez en efficacité pour révéler votre savoir-faire et attirer plus de clients



OCCITANIE



PRÉSENTIEL

PUBLIC

- Créateur ou repreneur d'entreprise
- Dirigeant d'entreprise
- Salarié
- Demandeur d'emploi
- Personne à titre individuel

PRÉREQUIS

Aucun prérequis n'est nécessaire pour suivre cette formation

DURÉE

1 jour (7 heures)

DATE ET HORAIRES

Retrouvez toutes les dates sur notre site web (QR code au verso)

LIEU

Retrouvez les informations d'accès, de transport et de restauration sur notre site web (QR code)

TARIF **210€**

Prise en charge possible selon votre statut

MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

Sous 48 heures avant le 1^{er} jour de formation sous réserve :

- D'un entretien de positionnement
- Des effectifs minimum et maximum pouvant être accueillis

ACCESSIBILITÉ

Formation adaptée et accessible aux besoins des personnes en situation de handicap : conditions d'accueil, accès et coordonnées du référent handicap sur notre site web (QR code)

Objectifs

- **UTILISER** les outils fondamentaux d'une communication efficiente
- **VOUS PRÉSENTER** de façon claire et percutante
- **RÉALISER** des entretiens commerciaux structurés percutants

LES CMA OCCITANIE



FINANCEMENT

Étude de la prise en charge adaptée à votre demande de formation et à votre situation professionnelle



EXPERTISE

Conseiller-formateur expert du domaine, spécialiste de l'artisanat et du tissu économique local



ACCOMPAGNEMENT

Nos équipes proposent des parcours sur-mesure pour développer vos compétences et concrétiser vos projets



Programme

• Utiliser les outils

- Pratiquer l'écoute active avec vos interlocuteurs
- Repérer le système sensoriel dominant de votre interlocuteur
- Identifier une caractéristique propre à la communication : le concept de déperdition de l'information

• Vous présenter

- Réaliser une prise de contact en créant un climat de confiance
- Établir le diagnostic de vos atouts
- Réaliser une présentation flash adaptable en fonction du contexte (écrit, oral, salon, chantier)

• Réaliser des entretiens

- Questionner le client
- Identifier les motivations d'achat
- Construire un argumentaire
- Identifier la bonne reformulation

➤ Modalités pédagogiques

- Formation en présentiel
- Groupe de 12 personnes en moyenne
- Alternance d'apports théoriques et de mises en pratique

➤ Modalités d'évaluation

- **Acquis** : questionnaire réalisé en début et fin de formation
- **Cas pratique** tout au long de la formation

CMA FORMATION



Contact et inscription

Contactez la CMA de votre département :
artisanat-occitanie.fr/porteurs-de-projet/formation-continue



CMA Occitanie

59 T Chemin Verdale
31240 SAINT-JEAN
crma@crma-occitanie.fr