Comment bien vendre et négocier

Entrepreneuriat - Management

Création d'entreprise

Durée

28h

Tranche d'âge

18 à 25 ans

25 ans et +

Finalité

Attestation

Pratique en entreprise / Alternance

Non

Métier en pénurie / Fonction critique

Non

Vous désirez créer votre entreprise ? Quelle bonne idée ! Mais savez-vous que cette démarche demande de se faire une place sur le marché ?

Vous avez déjà établi votre stratégie de communication. Vous avez appris à bien communiquer en identifiant les actions et moyens à mobiliser pour vous faire connaît

Pour générer du chiffre d'affaires, il faut vendre et à présent vous devez **entrer en communication directe avec vos clients et leur donner l'envie d'acheter**. Apprenez t codes de la communication pour être convaincant et accroître votre confiance en vous, fidéliser vos clients et en acquérir de nouveaux.

Puisque vous serez aussi amenés à entretenir des relations commerciales avec vos fournisseurs et autres partenaires, il est important de connaître les techniques de la

Cette formation fait partie du dispositif « Je monte ma boîte *(https://www.ifapme.be/jemontemaboite)* ». Pour plus d'information, contactez le conseiller en créa d'entreprise de votre région.

(https://www.ifapme.be/jemontemaboite)

Débouché(s) métier(s)

Créer son entreprise

Devenir indépendant / indépendante

Point(s) fort(s)

Formateurs expérimentés, indépendants et en activité Des formations en petits groupes adaptées à vos besoins Des horaires en journées ou en soirées

Partout en Wallonie, dans nos différents Centres IFAPME

Conditions d'accès

Toute personne ayant un projet de création d'entreprise et désireuse que celui-ci aboutisse dans les meilleurs délais.

Programme

Programme de la formation

- Communiquer pour convaincre :
  - Outils et techniques de communication
  - Adapter sa communication et son message à son interlocuteur
  - Augmenter sa confiance en soi
- Négocier efficacement avec ses partenaires (fournisseurs, investisseurs, partenaires financiers, sous-traitants,…) et ses clients
- Maîtriser les différentes phases de la vente : de la préparation au suivi
- Connaître les leviers d'acquisition des prospects
- Connaître les leviers de fidélisation des clients
- Le neuro-marketing et ses débouchés comme technique de vente

Tournai

rue Paul Pastur 2B 7500 Tournai

069 89 11 11

Accueil Centre :

Du lundi au vendredi : de 8h15 à 12h et de 13h15 à 18h30

Le samedi : de 9h à 11h

Au mois de mai, le Centre sera fermé :

le mercredi 01/05

la semaine du 06/05 au 11/05

le lundi 20/05

Non disponible

foclam@ifapme.be

Conditions d' inscription

Inscription obligatoire, par mail ou par téléphone : marine.froment@ifapme.be 0475 80 56 81