# 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