Savoir vous vendre et mettre en valeur vos produits et services

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

- **Formation continue**
- **Commercial - Communication**
- **Durée :** 7 heures
- **Modalité :** Présentiel
- **Tarif :** 210 €

Objectifs

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

Tout savoir sur l'accompagnement

Contenu

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

Organisation et modalités

Pour qui :
Créateur ou repreneur d'entreprise, dirigeant d'entreprise, salarié, demandeur d'emploi, personne à titre individuel

Accès :
- Aucun prérequis
- Sous 48 heures avant le 1er jour de la formation sous réserve:
  - D'un entretien de positionnement
  - Des effectifs minimum et maximum pouvant être accueillis

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

Accessibilité :
Formation adaptée et accessible aux besoins des personnes en situation de handicap : **condition d'accueil, accès et coordonnées du référent handicap.**

Modalités d'évaluation :
- Acquis : questionnaire réalisé en début et fin de formation
- Cas pratique tout au long de la formation

Tarifs et financement

- 210 € net de taxes
- Financement : Prise en charge possible

Contact & réservations

Vous souhaitez + d'informations ? Vous souhaitez vous inscrire en ligne ? Découvrez les prochaines sessions pour cette formation directement sur notre site web : **https://formation.cma-occitanie.fr/catalogue/savoir-vous-vendre-et-mettre-en-valeur-vos-produits-et-services-for-00367**

Les informations de cette fiche proviennent du site **www.cma-occitanie.fr** et sont données à titre indicatif ; elles peuvent être actualisées sans préavis. La date de dernière mise à jour de cette fiche est le : 29/10/2026. Date d'impression de ce document : 22/11/2026.

Siret : 130 027 931 00455. Consulter nos conditions générales de vente sur notre site internet.

Téléphone : 3006