

Formation « Argumenter, négocier, convaincre »

Définition de l'action : Vendre ses idées et convaincre ses interlocuteurs

Objectifs :

- Identifier les bases de la communication et les obstacles
- Maîtriser les techniques d'argumentation factuelle
- Les bases de la négociation commerciale/ Les étapes de la vente
- Apprendre à adapter l'argumentaire à son interlocuteur
- Rechercher les motivations pour établir une stratégie d'influence

Profil :

Toute personne amenée à travailler en équipe fonctionnelle ou en projet

Pré requis : Cette formation ne nécessite pas de prérequis.

Moyens pédagogiques et modalités d'évaluation :

- Support PPT
- Jeux de rôles
- Situation de vente sur des cas d'entreprise

Durée : 2 jours (14 heures)

Groupe : 10 personnes maximum

Accessibilité : Les personnes en situation de handicap souhaitant suivre cette formation sont invitées à nous contacter directement afin d'étudier ensemble les possibilités de suivre cette formation.

Dates et lieux : A définir

Formatrice : Elodie TAMBORINI

Contact : elodie@gtformations.com

Tarif : Consulter notre site internet www.gtformations.com