



UP' TEAM HOMME
AUDIT - CONSEIL - FORMATION



Tél : 02 41 39 51 31
contact@upteamhomme.fr
www.upteamhomme.fr



MAITRISER LA RELATION COMMERCIALE POUR TOUT PUBLIC

Objectifs

- Renforcer son efficacité personnelle dans les relations
- Augmenter son volume d'affaires
- Fidéliser les clients

Programme – Contenu - Modalités d'évaluations

- Maîtriser les règles d'une bonne relation commerciale
- Savoir cerner son interlocuteur
- Etre stratégique dans ses échanges commerciaux
- Maîtriser le questionnement
- Bien cerner ce que l'on a à proposer
- Etre efficace dans tous les contacts
- Donner et laisser une bonne image de l'entreprise

Méthodes pédagogiques

La formation est constituée d'apports théoriques et pratiques.
Elle donne lieu à des mises en situation.

Public - Prérequis

Aucun prérequis nécessaire

Durée – Dates

2 jours + 1 jour de suivi en option

Nous consulter pour les dates de formation.

2 stagiaires minimum – 10 stagiaires maximum