

La conclusion

Objectifs de la formation :

Finaliser sa négociation

-  Distinguer les stratégies de conclusion
-  Intégrer sa conclusion à un cas concret

Conditions d'accès

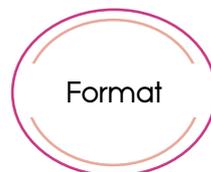
-  **Public** : Professionnels du commerce et du marketing,
-  **Prérequis** : Notions avancées en commerce
-  Accessible aux personnes en situation de handicap

Organisation de la formation



Durée

14 H
Soit 2 jours



Format

Présentiel
Inter - Intra



Dates

Sur Contact

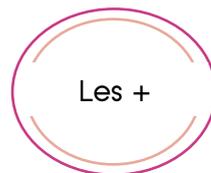


Tarifs

Inter : sur contact
Intra : sur devis



Participant



Les +

Intervenant diplômé
Formation Modulable
Ludo pédagogie



Contenu de la formation :

1^{er} Objectif pédagogique : Distinguer les stratégies de conclusion

-  Connaître les signaux d'achat
-  Définir les différentes stratégies
-  Identifier les freins à la conclusion

2^{ème} Objectif pédagogique : Mettre en pratique les fondamentaux de la conclusion

-  Repérer les freins à la conclusion dans son secteur
-  Préparer son plan de closing
-  Appliquer sa conclusion à un cas concret

Moyen pédagogiques et techniques

Pédagogiques

-  Méthodes Pédagogiques actives
-  Technique d'animations proactive
-  Ludo pédagogie
-  Mise en situation réalistes
-  Expertise des formateurs

Techniques

-  Salle équipée
-  Vidéo projecteur
-  Ordinateurs portables avec suite bureautique
-  Plateforme LMS (Classroom)

Validation de la formation :

Certificat de réalisation

Moyens et méthodes d'évaluation

Moyens

-  Feuille de présences signées par le stagiaire et le formateur toutes les demi-journées.
-  Certificat de réalisation de l'action de formation.

Méthodes

-  Quizz
-  Ateliers
-  Tests
-  Mise en situation
-  Questionnaire de satisfaction de la formation à chaud et à froid.

Responsable

Audrey MOURET
07-57-00-88-58
contact@capformationstarn.fr