



Chambre
de **Métiers**
et de l'**Artisanat**
OCCITANIE
HAUTE-GARONNE

SAVOIR SE VENDRE ET METTRE EN AVANT SES PRODUITS ET SERVICES

REF : FOR-00367

DURÉE : 1 jour - 7h

DATES : [consulter notre calendrier](#)

TARIF : 210€ TTC

PUBLIC

- Chef d'entreprise, salarié, conjoint collaborateur du secteur artisanal
- Chef d'entreprise, salarié hors secteur artisanal, porteur de projet

PRÉ-REQUIS

- Aucun

LIEUX DE FORMATION

- CMA Formation Toulouse Centre
55 blvd de l'Embouchure, 31200 Toulouse
- CMA Antenne du Comminges
5 espace Pégot, 31800 Saint-Gaudens

MODALITÉS & DÉLAI D'ACCÈS

- Jusqu'à la veille de la formation

ACCESSIBILITÉ

- Conditions d'accès au public en situation de handicap, contactez le référent handicap au 05 61 10 47 40

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- Formation spécialisée en vente et négociation
- Exercices pratiques, études de cas
- Support de formation remis à chaque participant
- Formation accessible en présentiel

ÉVALUATION

- Questionnaire d'évaluation, attestation de suivi de formation et d'évaluation des acquis à l'issue de la formation

INFORMATION ET INSCRIPTION

- Possibilité de prise en charge partielle ou totale en fonction de votre statut
- Nos conseillers sont à votre disposition au 06 70 00 48 17 ou par courriel à formation@cm-toulouse.fr

JE M'INSCRIS

OBJECTIFS

- **GAGNER** en efficacité dans les entretiens de vente (clients, fournisseurs, etc.)
- **AUGMENTER** le taux de concrétisation des devis

PROGRAMME

- **CONNAÎTRE LES PHASES D'UN ENTRETIEN DE VENTE AVEC LE CLIENT**
 - Apprendre à se présenter clairement
 - Analyser les besoins du client
 - Présenter et défendre son prix
 - Les méthodes pour emporter la décision du client

CMA FORMATION