

ATTESTATION DESCRIPTIVE DE FORMATION

Le soussigné agissant en qualité de Directeur de CAC FORMATION sis Porte de France au 25 rue de Lausanne à Strasbourg 67000 enregistré comme dispensateur de formation sous le n° 42 67 02420 67 auprès de la préfecture de la région Alsace, atteste par la présente que :

Titulaire de la présente attestation : **Monsieur TREU-MULLER Julien**

A suivi l'ensemble du cursus de formation : Création d'entreprise - Module Négociation Commerciale

Objectifs de la formation : être capable de mener à bien une négociation commerciale. Acquérir des techniques de négociation, développer des attitudes commerciales et conduire des négociations efficaces. Organiser sa prospection. Méthode : études de cas et mises en situation.

Contenu de la formation : Connaître les principes de base du déroulement d'un entretien de vente - Construire une stratégie marketing en exploitant les différents outils à sa disposition - Découvrir la nécessité de bien communiquer - Organiser sa prospection

Modalités de la formation :

- Méthode : interactive par travail de groupes, exposés de l'intervenant, mises en situation professionnelle, jeu de rôle.
- Outils : supports individuels d'exercices, grilles d'analyse

Evaluation :

Réalisation de devis, argumentaire de vente et réponse aux objections par rapport aux produits liés au projet individuel de création d'entreprise


Dates de la formation : du 26 novembre au 03 décembre 2015

Durée de la formation : 40 / 40 heures

Attestation délivrée pour servir et faire valoir ce que de droit.

Fait à Strasbourg, le 03 décembre 2015

Luigi Cappiello
Directeur



Le contenu de cette attestation est conforme au protocole d'accord conclu avec la délégation à la formation professionnelle



MODULE DE FORMATION POUR CREATEURS D'ENTREPRISE

« NEGOCIATION COMMERCIALE »

Mener à bien une négociation commerciale. Acquérir des techniques de négociation, développer des attitudes commerciales et conduire des négociations efficaces. Organiser sa prospection. Etudes de cas et mises en situation.

- **Connaître les principes de base du déroulement d'un entretien de vente** : les 7 étapes de l'entretien de vente, de la présentation de soi à l'argumentaire, les techniques pour construire un argumentaire, les techniques de conclusions, vendre son prix : les techniques de consolidation de la vente. Les attitudes et les comportements, les outils psychologiques de la vente, assertivité, écoute, questionnement, reformulation. Maîtriser les formes que prennent les attentes des clients et adapter une communication ad hoc. S'adapter et vendre selon les interlocuteurs. Etude des différentes phases de l'entretien de vente. Préparer l'entretien, comprendre les besoins du client, construire un argumentaire et utilisation du plan de levée d'objections.
- **Construire une stratégie marketing en exploitant les différents outils à sa disposition** : les agents d'influence, le plan marketing, la publicité, la conception d'un mailing, le comportement du consommateur, la défense du prix. Construire son plan de communication.
- **Découvrir la nécessité de bien communiquer** : apprendre à communiquer, organiser ses actions publi-promotionnelles, découvrir et percevoir les besoins de l'interlocuteur, développer écoute et flexibilité, maîtriser l'outil téléphone et ses techniques, prévenir et gérer les conflits.
- **Organiser sa prospection** : choisir son mode de prospection, développer les outils de support, se fixer des objectifs, gérer les relances. Préparation de la visite, découverte du client, présentation de l'offre, conclusion de la négociation, analyse et exploitation des résultats de la visite.

Organisme de formation	CAC	26/11 → 3/12
Durée	40 heures	Jc 13/11
Financement	pôle emploi	
Indemnisation	Allocation de retour à l'emploi/formation (AREF) ou Rémunération Formation Pôle Emploi (RFPE)	
Inscription	Pôle création d'entreprise - PONT MATTHIS Creation-entreprise.stbg@pole-emploi.fr	