



## NÉGOCIEZ EFFICACEMENT ET FIDÉLISEZ VOTRE CLIENTÈLE

### DURÉE

- ▶ 2 jours

### PRÉREQUIS

- ▶ Pas de pré requis spécifiques

### PUBLICS BÉNÉFICIAIRES

- ▶ Chefs d'entreprise artisanale et leur conjoint collaborateur ou conjoint associé
- ▶ Créateurs d'entreprise artisanale, salariés, demandeurs d'emploi, ...

### VALIDATION

- ▶ Attestation de suivi

### EFFECTIF

- ▶ Entre 8 et 12 stagiaires

### HORAIRES

- ▶ de 9h à 17h

### LIEU

- ▶ Laxou

### OBJECTIF

- ▶ Améliorer les attitudes dans la relation client
- ▶ Intégrer les bases de la vente et de la négociation
- ▶ Développer et suivre une relation commerciale efficace
- ▶ Faire prospérer son activité

### CONTENU

- ▶ Mieux se connaître et mieux négocier
- ▶ Parler de son entreprise pour mieux la vendre
- ▶ Savoir questionner le client
- ▶ Savoir écouter le client
- ▶ Les mots qui font vendre
- ▶ Optimiser la relation client
- ▶ Maîtriser les techniques de base de toute négociation
- ▶ Suivre la relation client pour mieux fidéliser

### STRATÉGIE PÉDAGOGIQUE

- ▶ Apports théoriques et cas pratiques
- ▶ Exercices, études de cas et mise en situation
- ▶ Echange d'expériences



### TARIF

- ▶ Frais d'inscription : 50 €
- ▶ 700 €
- ▶ Prise en charge possible, sous conditions\*, par le Conseil de la Formation de la Chambre Régionale de Métiers et de l'Artisanat Grand Est pour les chefs d'entreprise inscrits au RM, leurs conjoints collaborateurs ou leurs conjoints associés. Pour les associés, nous consulter.
- ▶ Autres publics : nous consulter

\* Eligibilité de la demande conformément aux modalités de prise en charge du Conseil de la Formation de la CRMA Grand Est

[www.cma-nancy.fr](http://www.cma-nancy.fr)

adeline-vincent@cm-nancy.fr • 03 83 95 60 46

Chambre de Métiers et de l'Artisanat de Meurthe-et-Moselle

4 rue de la Vologne • 54520 LAXOU

☎ 03 83 95 60 60 • Fax 03 83 95 60 30