

NEGOCIER, CONVAINCRE, VENDRE EN FACE A FACE

Objectif	Proposer à un public motivé par une démarche personnelle, une technique de négociation.
Public visé	✚ Chef d'entreprise artisanale ou son conjoint
Pré-requis	✚ Aucun
Programme	La vente avant la vente. Se connaître et connaître son client. La préparation d'un entretien. La recherche de points d'insatisfaction. L'intervention d'appui. La réponse aux objections. La conclusion
Méthode pédagogique	
Déroulement	✚ Durée : 7 heures en 1 jour + ½ journée de conseil individuel ✚ Dates : 15/11/2010 – 14/02/2011 – 23/05/2011 – Givors : 13/12/2010 ✚ Lieu : Lyon
Coût	✚ 28 €pour les TNS 105 €pour les salariés
Renseignements	Fabrice ALONSO ☎ : 04 72 43 43 12 – f.alonso@cma-lyon.fr