

Techniques commerciales

Sujet : Stratégies de l'entretien commercial.

- Maîtrise du ou des produits.
- L'écoute du client.
- Comprendre le client.
- Relation vendeur (se) / client.
- Affûter ses arguments.
- Réponses aux objections.
- Négociation d'achat et de vente.
- Diriger l'entretien de vente et d'achat.
- Maîtrise de la négociation.
- Conclure son accord.

Public :

- Dirigeants, chefs d'entreprises, cadres, commerciaux, responsables de secteurs, commerçants, artisans.

Objectif :

- Contrôle et maîtrise de l'action commerciale de l'entreprise.

Méthode :

- Formation/Action pratiquée dans votre entreprise, exposés techniques, mises en situations.

Convention de Formation Professionnelle

Convention à nous retourner datée et signée, par mail ou courrier

Date et lieu de la formation : _____ _____
--

Programme Stratégies de l'entretien commercial

- Maîtrise du ou des produits.
- L'écoute du client.
- Comprendre le client.
- Relation vendeur (se) / client.
- Affûter ses arguments.
- Réponses aux objections.
- Négociation d'achat et de vente.
- Diriger l'entretien de vente et d'achat.
- Maîtrise de la négociation.
- Conclure son accord.

Participant :

Nom et prénom : _____

Entreprise : _____

Adresse : _____

Tél : _____

Fax : _____

Mail : _____

Fonctions : _____

Prix : 1.025 € HT (1225,90 € TTC) à régler avant la date de la formation.

J'ai lu et j'accepte les conditions générales de vente de Cscom, qui font partie intégrante du présent formulaire

Cachet et signature de l'entreprise

CONDITIONS GENERALES DE VENTE

1/ Généralités

Le règlement du prix de la formation est à effectuer à l'inscription, au comptant, sans escompte à l'ordre de **Cscom**. En cas de paiement effectué par un OPCA, il vous appartient d'effectuer la demande de prise en charge avant le début de la formation auprès de l'OPCA dont vous dépendez. L'accord de financement doit être communiqué au moment de l'inscription et sur l'exemplaire de la convention que vous retournez signée à **Cscom**. En cas de prise en charge partielle par votre OPCA, la différence vous sera directement facturée. Si l'accord de prise en charge de votre OPCA ne nous parvient pas au premier jour de la formation, la totalité des frais de formation vous sera facturée. Tant que les frais d'inscription n'ont pas été acquittés dans les conditions définies ci-dessus, **Cscom** se réserve le droit de disposer librement des places retenues par le bénéficiaire. Par les présentes, les entreprises clientes de **Cscom** acceptent que cette dernière cite leur nom à titre de référence.

2/ Cas d'empêchement

Pour favoriser un bon apprentissage en formation, nous portons un soin particulier à la composition des groupes participants. Toute demande de report ou d'annulation a des répercussions sur le déroulement de la formation. Nous vous demandons de les limiter aux seuls cas de force majeure. Nous vous offrons la possibilité de remplacer à tout moment le participant empêché par une autre personne. Si cette possibilité n'est pas envisageable, nous vous invitons à contacter votre interlocuteur commercial le plus rapidement possible afin de trouver une autre solution. En cas d'annulation trop tardive (moins de 15 jours avant le début de la formation), nous facturerons un dédit à titre d'indemnité forfaitaire:

* 100 % du prix en cas d'annulation dans un délai inférieur ou égal à 7 jours avant le début de la formation.

* 50 % du prix en cas d'annulation dans un délai compris entre 7 et 14 jours avant le début de la formation.

L'acquittement de ce dédit ne peut en aucun cas être imputé sur le montant de la participation au développement de la formation professionnelle. Il n'y a pas d'indemnité en cas d'annulation dans un délai supérieur à 14 jours ouvrés.

3/ Documents légaux

Pour chaque inscription, une convention établie selon les textes en vigueur est adressée en deux exemplaires dont un est à nous retourner signé et revêtu du cachet de votre entreprise. Une attestation de participation est adressée après la formation.

4/ Annulation d'une formation

Cscom se réserve la possibilité de reporter ou d'annuler un stage. Dans ce cas, le client peut, soit éventuellement reporter l'inscription à une autre session de son choix, soit annuler sa demande d'inscription. **Cscom** ne peut être tenu responsable des coûts ou dommages conséquents à l'annulation de stage, ou à son report à une date ultérieure.

5/ Loi applicable et attribution de compétence

Les Conditions Générales de Vente et tous les rapports entre **Cscom** et ses clients relèvent de la loi française. En cas de différend entre les parties ne pouvant être réglé à l'amiable, le Tribunal de Commerce de La Roche sur Yon sera seul compétent.