



## CONDUIRE UNE RELATION COMMERCIALE

### Durée

- ✿ 05 jours / 30 heures

### Horaire

- ✿ 08h30 à 15h30

### Dates de programmation

- ✿ 13 au 17 mai 2019
- ✿ 02 au 06 sept. 2019
- ✿ 04 au 08 nov. 2019

### Public concerné

- ✿ Responsables commerciaux
- ✿ Représentants commerciaux

### Objectifs

À l'issue du séminaire, chaque participant saura :

- Créer des relations avec les clients
- Transformer tout contact avec la clientèle en réelles situations d'action commerciale
- Renforcer la position et l'image de l'entreprise chez le client
- Trouver les moyens pour entretenir les relations avec les clients

### Parcours pédagogique

#### THÈME 1 : LES DIFFÉRENTES MÉTHODES POUR APPROCHER LES CLIENTS

#### THÈME 2 : LES TECHNIQUES DE DÉTECTION DE BESOINS

#### THÈME 3 : LES MÉTHODES DE PRÉSENTATION DE L'OFFRE

#### THÈME 4 : LE TRAITEMENT DES OBJECTIONS

#### THÈME 5 : LE SUIVI DES RELATIONS