

POSTURE COMMERCIALE

Lieu : Toulouse

3 jours + 3h de coaching individuel

Fréquence : tous les 2 mois

Formateur : Laëtitia Zhuo

Financement privé

Conditions :

- 1690 € par personne, 6 stagiaires par groupe de formation

Pré-requis :

- Être motivé, déterminé et engagé dans votre projet de création d'entreprise
- Besoin d'améliorer ses techniques commerciales afin d'adopter la bonne posture

Objectifs d'apprentissage :

- «L'art de conquérir» en 7 étapes, des techniques commerciales et négociation
- Trouver votre style commerciale

Structure / Activité :

- Développement et techniques commerciales
- Trouver votre pitch et votre style commercial
- Surmonter le malaise du «prix»
- Constituer une offre de valeur
- N'ayez pas peur du «NON»
- Trouver sa cible et définir le plan de marketing
- Maîtrise du processus commercial
- Définir les objectifs futurs

Évaluation :

- Trouver son pitch / storytelling
- Définir sa cible et son plan de communication

