

Formation Communication et Gestion Commerciale : NEGOCIATION COMMERCIALE : ACHETEUR

➤ Objectifs :	Comprendre le processus de négociation Choisir son style de négociation selon le contexte et la connaissance client Préparer sa négociation Maîtriser l'entretien en face à face Adopter un comportement efficace
➤ Validation :	Attestation de stage
➤ Méthodes pédagogiques :	Apports théoriques et conseils pratiques Mises en situation sur des cas concrets et Jeux de rôles
➤ Pré requis :	Avoir une expérience de la vente en face à face.
➤ Lieu de formation :	CCI DES ARDENNES – Sites de Charleville-Mézières et / ou de Sedan Possibilité sur site*
➤ Dates de début :	Selon vos disponibilités
➤ Calendrier :	Selon vos disponibilités
➤ Durée :	2 jours
➤ Coût en € : Coût /personne - Exonéré de TVA	1 260.00 € Possibilité de prise en charge par un Organisme Paritaire Collecteur Agréé
➤ Nombre minimum de personnes:	Parcours personnalisé
➤ Contact :	Sandrine DELAN CCI DES ARDENNES – Pôle Formation Continue 18 Ave G Corneau à Charleville-Mézières 03-24-56-62-63 sdelan@ardennes.cci.fr
<i>Cours intra-entreprise</i>	<i>Nous consulter</i>
	Demande de bulletin d'inscription

*frais de déplacement en sus