CREA - Comment bien vendre et négocier ?

16 h Gratuit

Public

Toutes personnes **avec un projet de création d'entreprise**

Prérequis

Avoir fait l'étude de son projet de création d'entreprise

Objectifs

Vous avez déjà établi votre stratégie de communication ?

Vous avez appris à bien communiquer en identifiant les actions et moyens à mobiliser pour vous faire connaître ?

Pour générer du chiffre d'affaires, il faut vendre et à présent vous devez entrer en communication directe avec vos clients et leur donner l'envie d'acheter.

Apprenez tous les codes de la communication pour être convaincant et accroître votre confiance en vous, fidéliser vos clients et en acquérir de nouveaux.

Puisque vous serez aussi amenés à entretenir des relations commerciales avec vos fournisseurs et autres partenaires, il est important de connaître les techniques de la négociation.

Programme de la formation :

Communiquer pour convaincre :

- Outils et techniques de communication
- Adapter sa communication et son message à son interlocuteur
- Augmenter sa confiance en soi

Négocier efficacement avec ses partenaires (fournisseurs, investisseurs, partenaires financiers, sous-traitants,…) et ses clients

Maîtriser les différentes phases de la vente : de la préparation au suivi

Connaître les leviers d'acquisition des prospects

Connaître les leviers de fidélisation des clients

Le neuro-marketing et ses débouchés comme technique de vente

Informations pratiques

Droit d'inscription
Pas de droit de participation mais inscription obligatoire.

- **Horaires**

  Centre IFAPME Liège

  - Du 30 janvier 2024 au 20 février 2024
    Les mardis en journée
    D'autres sessions de la formation seront organisées au cours du semestre
  - Du 6 février 2024 au 20 février 2024
    Les mardis et les jeudis en soirée du 06.02 au 20.02
    D'autres sessions seront organisées au cours du semestre

  Centre IFAPME Villers-le-Bouillet

  - Du 9 janvier 2024 au 6 février 2024
    Les jeudis
  - Du 9 janvier 2024 au 13 février 2024
    5 séances du 09/01/24 au 13/02/24 de 18h à 21h30
  - Du 4 avril 2024 au 25 avril 2024
    Les jeudis

- **Certificat - Attestation**

  Attestation de présence

CREA - Comment bien vendre et négocier ? - En février 2024, Centre IFAPME Liège

Renseignements

Par mail : pmecrea@centreifapme.be

Par téléphone : 04/229.84.50

€ Pas de droits d'inscription

Dates de formation
En février 2024

Horaire
Les mardis et les jeudis en soirée du 06.02 au 20.02
D'autres sessions seront organisées au cours du semestre

Liège, Sainte Beuve

Boulevard Sainte-Beuve, 1
4000 Liège
Belgique

inscription-sainte-beuve@centreifapme.be

04/229.84.20

CREA - Comment bien vendre et négocier ? - De janvier à février 2024 - En soirée, Centre IFAPME Villers-le-Bouillet

Renseignements

Par mail : pmecrea@centreifapme.be

Par téléphone : 0471 33 15 49 (Mme Sarah DEFRESNE)

€ Pas de droits d'inscription

Dates de formation
De janvier à février 2024 - En soirée

Horaire
5 séances du 09/01/24 au 13/02/24 de 18h à 21h30

Site de Villers-Le-Bouillet

Waremme 101
4530 Villers Le Bouillet
Belgique

Inscription-Villers@centreifapme.be

085/27.14.10

CREA - Comment bien vendre et négocier ? - de mai à juin 2023, Centre IFAPME Verviers

€ Pas de droits d'inscription

Dates de formation
de mai à juin 2023

Horaire
5 séances de 18h à 21h30

Site de Verviers

Rue de Limbourg, 37
4800 Verviers
Belgique

inscription-Verviers@centreifapme.be

087/32.54.55

CREA - Comment bien vendre et négocier ? - En février 2024, Centre IFAPME Liège

Renseignements

Infos et inscriptions : pmecrea@centreifapme.be ou 04/229.84.50

€ Pas de droits d'inscription

Dates de formation
En février 2024

Horaire
Les mardis en journée
D'autres sessions de la formation seront organisées au cours du semestre

Liège, Sainte Beuve

Boulevard Sainte-Beuve, 1
4000 Liège
Belgique

inscription-sainte-beuve@centreifapme.be

04/229.84.20

CREA - Comment bien vendre et négocier ? - Avril 2024 - En soirée, Centre IFAPME Villers-le-Bouillet

€ Pas de droits d'inscription

Dates de formation
Avril 2024 - En soirée

Horaire
Les jeudis

Site de Villers-Le-Bouillet

Waremme 101
4530 Villers Le Bouillet
Belgique

Inscription-Villers@centreifapme.be

085/27.14.10

CREA - Comment bien vendre et négocier ? - Avril 2024 - jeudis en soirée, Centre IFAPME Villers-le-Bouillet

Renseignements

Par mail : pmecrea@centreifapme.be

€ Pas de droits d'inscription

Dates de formation
Avril 2024 - jeudis en soirée

Horaire
Les jeudis

Site de Villers-Le-Bouillet

Waremme 101
4530 Villers Le Bouillet
Belgique

Inscription-Villers@centreifapme.be

085/27.14.10