Centre I FAP M E Liège-Huy-Verviers

CREA - Comment bien vendre et négocier ?



	X	16 h	€	Gratui
--	---	------	---	--------

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

- O Centre IFAPME Liège
 - Du 11 février 2025 au 11 mars 2025
 Les mardis en journée (9h 16h30)
 - Du 2 avril 2025 au 16 avril 2025
 Les mercredis du 2 avril au 16 avril 2025 (9h 16h30)
- O Centre IFAPME Villers-le-Bouillet
 - Du 1 octobre 2024 au 15 octobre 2024
 3 journées du 1er octobre au 15 octobre 2024
- Certificat Attestation
 Attestation de présence

CREA - Comment bien vendre et négocier ? - En avril 2025, Centre IFAPME Liège

Renseignements

Par mail: pmecrea@centreifapme.be

Par téléphone: 0478/15.43.06



Dates de formation En avril 2025

Horaire

Les mercredis du 2 avril au 16 avril 2025 (9h - 16h30)

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 ? - Octobre 2024 - En journée, Centre IFAPME Villers-le-Bouillet

Renseignements

Par mail: pmecrea@centreifapme.be

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



Dates de formation Octobre 2024 - En journée

Horaire

3 journées du 1er octobre au 15 octobre 2024

○ Site de Villers-Le-Bouillet

Waremme 101 4530 Villers Le Bouillet Belgique

Inscription-Villers@centreifapme.be

085/27.14.10