

# Mieux vendre ses prestations et devis

## Objectif

- Présenter ses prestations, son devis, à l'aide d'un argumentaire pertinent
- Maîtriser les étapes de la vente
- Identifier les opportunités de vente additionnelle
- 

## Les +

- Présenter son offre en adaptant son argumentation à la clientèle
- S'approprier les clés de la négociation et de la vente pour transformer ses prospects en clients

## Prérequis

Etre en charge de la vente de ses prestations et devis

## Public

Chef d'entreprise artisanale, conjoint et salarié, porteur de projet, demandeur d'emploi

## Modalités pédagogiques

Méthodes pédagogiques actives avec cas pratiques et mises en situation. Outils pratiques pour une utilisation immédiate.

## Evaluation (modalités)

Questionnaire d'évaluation, attestation de suivi de formation, certificat de réalisation

## Modalités et délais d'accès

Inscription par téléphone ou par mail. Jusqu'à la veille de la formation

## Accessibilité

Possibilité de restauration sur place - Formations accessibles aux personnes handicapées – Parking gratuit

## PROGRAMME

- Argumentaire : la connaissance des produits/prestations
- Points positifs et axes d'amélioration
- Mise en valeur de ses prestations/produits
- Etapes de la vente : 4 étapes de la vente, notion de communication, techniques de questionnement, simulations
- Réponse aux objections : les différents profil de clients, les clés de la réponse aux objections, mise en situation
- Produits de la vente additionnelle.

**Durée :** 7 heures

**Dates et horaires :** Consulter notre calendrier sur notre site Internet

**Lieu :** CMA du Gers / Pavie

**Tarif :** 265 € (prise en charge possible par le conseil de la formation, OPCO, Pôle Emploi)

## Contact et inscription

Danièle Cayet - 05 62 61 22 53  
service-formation@cma-gers.fr

