

FORMATION

Vente, construire la relation, négocier et conclure

Objectifs

- Créer ou renforcer la relation de confiance
- Être à l'écoute et détecter les réels besoins
- Préparer et conduire la négociation
- Conclure un accord en préservant les intérêts de son entreprise

Public

- Commerciaux, vente de produits ou services aux professionnels

Prérequis

- Aucun

Suivi et évaluation

- Attestation de présence par demi-journée
- Plan d'action personnel par journée
- Retour et échange d'expérience en début de journée suivante
- Questionnaire de satisfaction final multicritères
- Quiz de validation des connaissances dans les modules digitaux

Calendrier

VE20.1
17 septembre 2020
15 octobre 2020
18 novembre 2020
15 décembre 2020

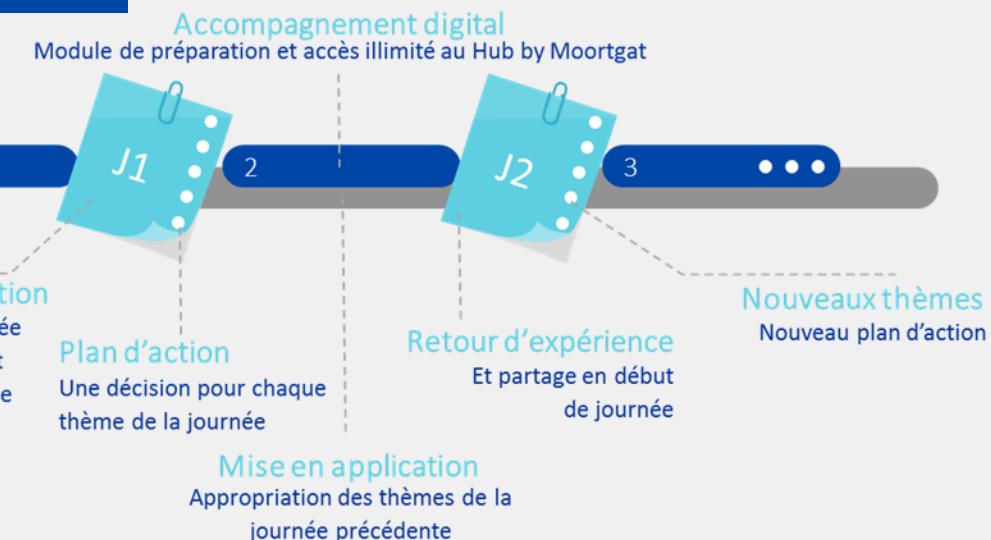
Durée : 28 h en salle + 4 h en digital

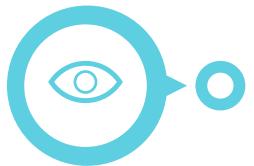
Lieu : Saint Maur des Fossés

Tarif : 2 920 € HT

Modalités

- Groupes de 10 participants maximum
- Les thèmes sont abordés par un exercice permettant à l'apprenant de prendre conscience de ses pratiques
- Sur la base de l'exercice, le groupe découvre les pratiques optimales et celles à éviter
- Les conseils sont résumés sur des fiches synthétiques, faciles à consulter et mémoriser (papier et électronique)
- Modules digitaux et accès à notre plateforme digitale « Hub by Moortgat »
- Possibilité de contacter le formateur pour des conseils personnalisés





Vente, construire la relation, négocier et conclure





BULLETIN D'INSCRIPTION

VENTE

Construire la relation, négocier et conclure

Référence : VE20.1

Dates : 17/09/20 – 15/10/20 – 18/11/20 –
15/12/20

2 920 € HT

Conditions générales

Formations en Présentiel Inter-entreprises
Toute commande de formation implique l'acceptation sans réserve par le Client et son adhésion pleine et entière aux présentes conditions générales de vente qui prévalent sur tout autre document du Client, et notamment sur toutes conditions générales d'achat.

1.1 Convention de formation.

La société Moortgat fait parvenir au Client, en double exemplaire, une convention de formation professionnelle continue établie selon les articles L6353-1 et L6353-2 du Code du travail. Le Client s'engage à retourner dans les plus brefs délais à Moortgat un exemplaire signé et avec le cachet commercial. Une attestation de présence est adressée au Client sur demande.

1.2 Conditions financières :

La facture est émise dans les 30 jours suivant la première journée d'animation. Le règlement est effectué au comptant sans escompte à l'ordre de Moortgat. Tous nos prix sont indiqués HT et TTC en euros.

Les règlements sont effectués à 30 jours date d'émission de facture. Le règlement s'effectue par chèque ou par virement. Les factures non payées à échéance supporteront un intérêt de retard égal au taux minimal prévu par la loi. La société Moortgat facture l'entreprise, signataire du contrat, à charge pour celle-ci de refacturer à chacune de ses entités.

Le Client doit régler sa formation, en une fois, à la société Moortgat et se faire rembourser, le cas échéant par son OPCA.

Participant 1

Mme M. Nom :
Prénom
Fonction :
email :

Participant 2

Mme M. Nom :
Prénom :
Fonction :
email :

Participant 3

Mme M. Nom :
Prénom :
Fonction :
email :

 Inter Entreprises

 moortgat
human resources unlimited

Responsable de l'inscription

Mme M. Nom :
Prénom :
Société :
Fonction :
Adresse :

Code postal :
Ville :
Tél. :
email :

Pour toute information complémentaire, contactez :

Sonia Cayol au +33 1 43 28 34 98

Date, signature et cachet de l'entreprise :

N° de TVA intracommunautaire

.....

Training, Coaching, Digital Learning, Conseil en Management et Vente

Paris, Genève, Aix-en-Provence, Lille, Lyon,
Siège social : 12, rue Mâchefer 94100 Saint-Maur-des-Fossés
Tél. : 01 43 28 55 50 – www.moortgat.com

Moortgat se réserve le droit de modifier ou réviser, avec ou sans préavis, à tout moment, le contenu pédagogique de ses trainings ainsi que le contenu et les fonctionnalités de sa plateforme d'apprentissage (HUB® by Moortgat). Moortgat N°d'agrément – 11.94.04.256.94