

Formation

PERMIS DE CONVAINCRE

MAÎTRISER LES FONDAMENTAUX DE LA RELATION CLIENT EN B TO B



DURÉE

2 jours (16h)



FORMAT

Présentiel (+2h en asynchrone)



CIBLE

Intra-entreprise



BUDGET

395€ / j / participant
QUALIOPI prise en charge possible



PRÉ-REQUIS

1^{ère} expérience commerciale



EFFECTIF

4 à 6 participants par session

Cette formation « permis de convaincre » a pour objectif de permettre à votre équipe commerciale :

OBJECTIFS

D'intégrer une posture adaptée à la fonction

De maîtriser les grandes étapes de la relation client B2B

D'élargir la capacité à questionner, gérer les objections et repartir avec des engagements

3 POINTS FORTS

Personnalisée

La formation démarre par un entretien simulé individuel et une analyse RPI (ressenti et premières impressions)

Interactive

50% de la formation en mode workshop / training

Progression garantie

Évaluation factuelle via des quizzes et des tests de progrès observables sous forme « avant-après »



Formateur

Philippe LIMOUSIN, dirigeant de Limcorp management, 27 ans d'expérience à des postes de commercial, manager et directeur des ventes dans l'industrie pharmaceutique vétérinaire. Formateur en relation client & performance commerciale. Coach professionnel certifié.

Contact

Philippe LIMOUSIN
34 avenue de Riom
63430 Pont-Du-Château
06 33 46 52 11
contact@limcorp.fr

Organisme de Formation:

Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 84 63 04773 63 auprès du préfet de la région Auvergne-Rhône-Alpes et Certifié Qualiopi depuis le 22 décembre 2021