



IRFEDD

INSTITUT RÉGIONAL
DE FORMATION À L'ENVIRONNEMENT
ET AU DÉVELOPPEMENT DURABLE

DURÉE

- 14 heures sur 2 jours

MODALITÉ

- Présentiel (Région Sud)

PUBLIC

- Salarié.es en poste : chargé.es de mission, chargé.es de projet, assistant.es de direction, gérant.es, directeur.ices, responsables d'entreprises de l'ESS, d'associations, de mutuelles, de fondations, de SCOP et SCIC
- Demandeurs d'emploi

PRÉ-REQUIS

- Connaître le monde de l'entreprise

RENSEIGNEMENTS

- Dates, lieu, tarifs, inscription : <https://irfedd.fr/formation-continue-des-salaries-gestion-de-projet/>
- 04 42 61 17 29 / contact@irfedd.org

www.irfedd.fr

les scic

entreprendre ensemble
au coeur des territoires

SOCIÉTÉS COOPÉRATIVES
D'INTÉRÊT COLLECTIF

PRÉSENTER & VENDRE SES PRODUITS ET SERVICES

// FORMATION PROFESSIONNELLE

OBJECTIFS

- » Identifier comment se démarquer et valoriser son projet, service ou produit
- » Mettre en pratique les méthodes de communication et vente d'un service ou produit
- » Mettre en pratique les techniques pour convaincre un partenaire, un client

PROGRAMME

- Les différents interlocuteurs et clients d'un projet ou d'une petite ou moyenne structure
- La force de vente et ses composantes
- Les différents types d'actions commerciales
- Techniques de vente en fonction des types d'interlocuteurs
- Communication externe : méthodes, outils, campagnes, réseaux...
- Déroulement d'un entretien commercial
- Méthodes pour favoriser l'écoute

MÉTHODES

- » Autopositionnement sur les notions clés
- » Recueil des besoins individuels et collectifs des stagiaires
- » Partage de bonnes pratiques par l'intervenant
- » Mises en situation
- » Exercices applicatifs et/ou études de cas pour ancrer les savoirs en apprenant par le « Faire »
- » Evaluation de la progression et des acquis par Quiz