

Développer la relation commerciale avec ses clients

Non-certifiante

Formation continue.

Réf. : 1804823F — Mise à jour : 10 février 2026

Organisme responsable : SMART ET COM FORMATIONS

Contenu

Objectifs

- Contribuer à faire émerger des projets et les faire transformer en consultations
- Négocier des affaires de façon rentable
- Maîtriser les aspects juridiques inhérents aux affaires vendues
- Manager une équipe projet au quotidien
- Piloter le déroulement et la réussite de l'affaire

Programme

- 1- Adapter sa communication à ses différents interlocuteurs
- 2- Agir sur le groupe de décision
- 3- Questionner son client
- 4- Convaincre son client des bénéfices de l'offre
- 5- Consolider durablement la relation avec son client
- 6- Négocier des accords profitables

Certifications préparées et métiers visés

Niveau d'entrée

Aucun prérequis

Dates et lieux de formation

N° session	Modalité	Lieu	Du	Au
2208698	Présentiel	Saint-Jean-la-Poterie	09/02/2026	30/12/2026

Source : GREF Bretagne #1804823F