

Module (Mettre en œuvre des formations DIF – L'entretien commercial

Code (C.Cial 3

Public

- ✓ Responsables d'O.F, coordonateurs/trices en région Centre

Objectifs

- ✓ Etre capable de conduire des actions commerciales vers les clients potentiels (entreprises, salariés, CE, Syndicats de salariés)

Organisation pédagogique

- ✓ 1^{ère} journée : aspect réglementaire du DIF, démarche marketing vente dans l'environnement de la formation
- ✓ 2^{ème} journée : Etudes de cas, mise en situation sous forme de jeux de rôle

Contenus

- ✓ L'entretien commercial au service de la formation (communication et comportement assertifs, étapes clés d'un entretien de vente, négociation et réponse aux besoins du client)

Evaluation - Bilan

- ✓ Grilles d'évaluation mises en situation / Questionnaires de satisfaction

Dates

21/10/2009 (entretien cial)
13/11/2009 (entretien cial J2)

Lieu de formation

GIP FTLVIP
Pôle Régional Ingénierie et
Développement

Animation

Bruno BORTOLOTTI