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**

Présentation de la formation

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
2208698S	Présentiel	Saint-Jean-la-Poterie	10/02/2026	31/12/2026

Source : GREF Bretagne #1804823F