

FORMATION PROFESSIONNELLE

VENTE - RELATION CLIENT - NEGOCIATIONS



**HONEOS
CONSEIL**

BUREAU

Sarl Honeos Conseil - FORMATION

59 Allée des cyprès
83550 Vidauban

TÉLÉPHONE

+ 33 777 722 342

ADRESSE ÉLECTRONIQUE

contact@honeos.fr

RCS : 501 610 224 DRAGUIGNAN

SIRET : 501 610 224 00047

TVA INTRACOMMUNAUTAIRE
FR38501610224

Constat

Depuis ces dernières années, le comportement relationnel des clients a été profondément modifié. Avec la venue des réseaux sociaux, les attentes sont maintenant différentes, avec un besoin de relation plus professionnel et plus personnalisé.

Les formations

Les frais de recherches pour le financement sont pris en charge par Honeos Conseil.

Honeos Conseil a créé 4 parcours de formations : techniques de vente, gestion de la relation client et négociations.

Le formateur, Pierre Fasquelle, a dirigé plusieurs entreprises, bâti et managé des réseaux commerciaux pendant plus de 20 ans.

LES FORMATIONS

LA RELATION CLIENT À L'ÈRE DU DIGITAL

Cette formation a pour but d'augmenter les performances de la relation client en tenant compte des comportements actuels des clients.

Pour qui ?

Tout collaborateur au contact de clients (téléphone et/ou face à face).

TECHNIQUES DE VENTE - M1

Objectifs :

- Acquérir les techniques et les outils de la vente
- Maîtriser les différentes étapes de la vente.

Pour qui ?

- Tout collaborateur ayant une fonction commerciale et/ou de relation client.
- Vendeur souhaitant améliorer ses compétences
- Personnes en reconversion professionnelle

Modalités

Ces parcours de formations, sont scindées en modules, de deux jours.

Pour information, le coût de la formation est de 890 € H.T.

Après réception des pièces administratives, le dossier est envoyé à l'organisme de compétences concerné.

Avec l'accord de la prise en charge, la formation peut alors débuter. Elle se déroule en centre de formation.

Organisme de formation

Honeos est adhérent du CNFPI, organisme certifié auprès d'AFNOR AFAQ CERTIFICATION via le Certificat n°2017/74225.1 et est enregistré au sein du Data Dock.

Les programmes pédagogiques de formations sont agréées par le CNFPI et peuvent donc faire l'objet d'un financement par un OPCA ou un FAF.

Le formateur

La formation sera assurée par Monsieur Fasquelle Pierre, titulaire d'un Master II Marketing et Communication.

Une relation de proximité avec le formateur avec une formation réalisée chez vous ou près de votre entreprise.

TECHNIQUES DE VENTE - M2

Objectifs :

- Savoir prospecter avec les différents outils de communication
- Gérer des situations de vente complexes
- Adapter les différentes techniques de vente à chaque typologie, profil ou situation client.
- Augmenter les leads.

Pour qui ?

- Commercial, ingénieur d'affaires
- Technico-commercial

DEVENIR UN BUSINESS DEVELOPER

Le métier de Business Developer fait partie des métiers d'avenir. Il a pour mission de trouver de nouveaux leviers de croissance de l'entreprise : nouveaux marchés, produits, partenariats, clients,...

Cette formation, destinée aux managers, aux commerciaux et chargés d'affaires, a pour but d'acquérir les fondamentaux du métier de business developer.

Pour qui ?

- Chargé d'affaires - Ingénieur commercial
- Dirigeant d'entreprise
- Responsable du développement des ventes

NEGOCIATIONS ET INFLUENCES POSITIVES

Le monde des affaires est devenu un immense réseau dans lequel **l'éthique** doit être irréprochable. Pour un dirigeant, un manager, un ingénieur ou un chargé d'affaires, les influences positives dans la négociation sont profitables, non seulement dans les relations commerciales, mais aussi dans sa **réputation**.

Cette formation a pour but d'acquérir les techniques de négociations en utilisant les influences positives.

Pour qui ?

- Chargé d'affaires - Ingénieur commercial
- Dirigeant d'entreprise
- Responsable du développement des ventes