

Mener une négociation commerciale

OBJECTIFS

Utiliser des techniques de négociation commerciale pour optimiser son rôle de responsable d'affaire



PUBLIC CONCERNE

Personne devant organiser le travail d'une équipe de production

- ◆ Salarié, demandeur d'emploi
- ◆ Financement entreprise
- ◆ Financement personnel

PRÉ-REQUIS

- Travailler ou connaître le secteur du bâtiment
- Savoir lire et écrire
- Maîtriser les notions d'échelles, de conversions...

ACCESSIBILITE AUX PERSONNES HANDICAPEES

Un référent handicap est disponible pour étudier les conditions d'accès à la formation



MODALITÉS ET DELAIS D'ACCES

Formation pratique et théorique en centre
Entrées et sorties permanentes

DUREE

21 heures

LIEU ET DATE

Pôle Bâtiment du GRETA Nord Isère à Villefontaine
Entrées et sorties permanentes

VALIDATION

Attestation de formation
Attestation d'acquis de la formation

METHODES MOBILISEES ET MODALITÉS D'EVALUATION

Evaluation en Cours de Formation
Formation en groupe avec alternance de travaux en groupe et individualisés

CONTENUS

- Repérer les facteurs clefs pour réussir une négociation.
- Utiliser les techniques spécifiques en situation de négociation.
- Acquérir une méthodologie pour conduire une méthodologie efficacement.
- Négocier avec différents types de clients.

CONTACTS

GRETA NORD ISERE
Pôle Bâtiment à Villefontaine
Tél. 04.74.96.75.15
pole-batiment@gretani.com

COÛT DE LA FORMATION:

22€00 de l'heure

Nos **conditions générales de vente** sont disponibles sur le site du Greta Nord Isère, en pied de page de la page d'accueil

INDICATEURS DE RESULTATS :

Satisfaction usagers GRETA NORD ISERE 2022 ★★★★★