V.5 : 09/05/2025

Document réalisé par ARCANES FORMATION

LANCER SON BUSINESS - NEGOCIATION ET

VENTE

OBJECTIFS

À l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de :

- □ Structurer des actions de prospection
- □ Planifier des rendez-vous de prospection
- 🗖 Maîtriser les techniques de vente
- □ Traiter des objections
- ☐ Gérer un portefeuille clients

Modalités d'accès: Fiche d'inscription, entretien, test de positionnement.

Délais d'accès : 2 semaines

DURÉE

28 heures sur 4 jours

TARIF NET DE TVA

Inter:1120 €
Intra:nous consulter

EFFECTIF

Minimum: 6 Maximum: 12

LIEU DE FORMATION

Paris Rosny-sous-bois Pontault-Combault

CONTACT

01.75.85.15.14 service-clien@arcanesformation.com

INDICATEURS DE PERFORMANCE 2024

Taux de Réussite : 100% Taux de Rupture : 0% Taux de recommandation : 100%

PROGRAMME

• CONNAISSANCE DE L'ENTREPRISE

- 1. Les différentes formes juridique
- 2. Comment définir la forme juridique la plus appropriée

GESTION

- 3. Suivre les règlements, la trésorerie et le financement du cycle d'exploitation
- 4. Vérifier l'équilibre du bilan
- 5. Analyser et exploiter le compte de résultat
- 6. Analyser les coûts
- 7. Fixer les prix

• NEGOCIATION RELATION CLIENT

- 8. Analyser la performance commerciale et le portefeuille clients
- 9. Segmenter le portefeuille clients et identifier des cibles de clientèle
- 10. Mettre en œuvre une démarche de prospection
- 11. Développer des réseaux professionnels
- 12. Evaluer une démarche de prospection

SOCIAL

13.Les contrats

14.La durée du travail

15.La rémunération

16.L'embauche d'un salarié

17.La formation

PUBLIC

Toute personne souhaitant créer son entreprise.

PRÉ-REQUIS

Aucun.

MÉTHODES ET MOYENS PÉDAGOGIQUES

Apports théoriques. Exercices pratiques. Jeux de rôles.

Travail individuel ou en sous-groupe.

Salle équipée d'un vidéoprojecteur, écran, paperboard.

ÉVALUATION

Test de fin de formation.

Questionnaire de satisfaction en fin de formation.

PROFIL FORMATEUR

Formateur expert en création d'entreprise.

SUIVI ET VALIDATION

Feuille d'émargement. Attestation de fin de formation.









