



## Négociez avec vos fournisseurs et prestataires

Référence : 4.1.7

Thématique : Vendre plus et mieux

### Notre service

En une journée, renforcez vos qualités relationnelles pour faciliter la conclusion de vos accords commerciaux.

Appropriiez-vous les techniques d'écoute, de reformulation et d'argumentation et gagnez en assurance dans la conduite de vos négociations

### Public

Chef d'entreprise, artisan et leur conjoint, salarié

### Format

Formation

### Pré-requis

Avoir une approche de la fonction commerciale de l'entreprise.

### Durée

7 heures

### Moyens et encadrements pédagogiques

- Atelier participatif en groupe restreint (12 personnes maximum).
- Animation par des consultants experts dans le domaine.
- Outils et supports pédagogiques, exercices pratiques.
- Evaluation et remise d'une attestation de formation.

### Tarif public

245 € avec prise en charge totale ou partielle possible selon les conditions de l'organisme de financement de la formation professionnelle.

### Tarif artisan

(Inscrit au RM) 0 € sous réserve des conditions de prise en charge des organismes financeurs.

[Télécharger le Programme](#)

[Télécharger le Bulletin d'inscription et le règlement intérieur](#)

Délivré par:

- CMA PACA / Alpes-Maritimes (06) :
- Agence de Marseille-Prado : 117, avenue du Prado 13008 Marseille
- Agence de Venelles : 1, impasse du Plateau-de-la-Gare, 13770 Venelles
- CMA PACA / Alpes-de-Haute-Provence (04) :

Prochaine session en cours de programmation. Vous pouvez dès à présent nous faire part de votre intérêt en cliquant sur "Être rappelé pour en savoir plus" depuis la page descriptive de l'offre sur votre plateforme.

Tarifs:

- Dirigeant(e)s - gratuit
- Salariés / Conjoint(s) - gratuit
- Autre public - gratuit