

Gérer la relation client et mener une négociation commerciale



ORGANISME : GIP-FCIP de Paris CAFOC

DURÉE : 2 jours

LIEU DE LA FORMATION : 12 Boulevard d'Indochine, 75019 Paris

Objectifs de la formation

- Prospecter et nouer des contacts commerciaux
- Préparer et conduire un entretien commercial :
 - Présentation de l'offre et de la structure
 - Développer une posture professionnelle favorisant la confiance et l'engagement du client
 - Construire un argumentaire
 - Négocier
 - Contractualiser...
- Fidéliser et maintenir le lien

Méthodes & Moyens pédagogiques

Modalités pédagogiques

- Temps collectifs
- Travaux pratiques
- Jeu de rôle
- Analyse vidéos

Public & Prérequis

Public visé

Cette formation est organisée dans le cadre de l'inter-académique Grand Ouest et s'adresse en priorité aux CFP qui étaient en année probatoire sur les trois dernières années.

Dates de formation

Date début	Date fin	Lieu de session
18 juin 2026	19 juin 2026	Rouen
19 novembre 2026	20 novembre 2026	Rennes

Inscription

Tarifs & Conditions financières

Tarif : * Organisme public non assujetti à la TVA

Nous contacter pour le financement

Contacts & Intervenants

GIP-FCIP de Paris CAFOC — 01 44 62 39 50 — ce.cafoc@ac-paris.fr

Accessibilité - Référente handicap

Edith PECHER
Tél. 01 44 62 39 50

Contactez la référente handicap par courriel

Informations légales

Ce document n'est pas contractuel et peut subir des modifications



Scannez pour accéder à la fiche complète

Voir cette formation en ligne >