Le CESAME

Management | National | Bâtiment | Génie Civil

Piloter les relations commerciales du chantier

Objectifs

- Identifier les enjeux de la relation commerciale
- Optimiser la relation dans le cadre de l'achat d'une prestation de sous-traitance, T.S ou variantes techniques
- Favoriser la position « Gagnant / Gagnant »

Durée
14 heures2 jours

Nombre de participants
De 8 à 10 participants

En présentiel

Tarif
Contactez votre responsable formation RH pour plus d'informations

Activités
Bâtiment

Level
National

Aperçu

Programme

L'APPROCHE COMMERCIALE

- Notions, diversité et enjeux d'une démarche commerciale
- L'assertivité : la base d'une relation saine
- Différents types de relations commerciales
- Préparation de la relation :
- Définir les objectifs à partir de la balance des efforts
- Délimiter la relation commerciale
- Approche commerciale : composantes et sphère relationnelle
- Choisir son approche commerciale et ne pas la subir
- Théorie des perspectives appliquée à la négociation

L'ENTRETIEN COMMERCIAL

- Préparer l'entretien commercial et se préparer soi-même
- Conduire l'entretien pour atteindre un objectif défini
- Méthode des « 6 C »
- Attitude de communication à chaque phase de la méthode

Méthodes pédagogiques

Approche pragmatique et pratique des relations commerciales au quotidien Exercice pratique à partir d'un C.C.T.P. Entraînement vidéo

Evaluation

Questionnaire de personalité préalable Quizz

Ressources pédagogiques
Livret stagiaire

Points forts
Formation animée par SPIRALISS Consultants

Pour qui ?

Public concerné
Responsable de travaux, Directeur travaux

Prérequis
Aucun

Informations pratiques

Campus Le CESAME qui dispensent la formation

- Le CESAME Île-de-France Marolles-en-Hurepoix Télécharger le livret d'accueil
- Le CESAME Sud-Est Télécharger le livret d'accueil
- Le CESAME Centre-Est Télécharger le livret d'accueil
- Le CESAME Ouest Télécharger le livret d'accueil
- Le CESAME Rouen (antenne de Boufféré)
- Le CESAME Nord-Est Télécharger le livret d'accueil

Lieu de formation
France entière

Délais d'accès à la formation
Rapprochez-vous de votre responsable formation RH

Modalités d'accès et d'accueil
Référez-vous au livret d'accueil de votre centre CESAME et aux conditions sanitaires en vigueur



Le CESAME est également engagé dans une démarche handi'accueillante. Vos centres de formation CESAME sont engagés dans une démarche handi' accueillante. Nous sommes à votre disposition pour tout besoin d'amélioration de vos conditions d'accès à la formation, qu'elles soient physiques, sensorielles, matérielles ou pédagogiques

SIRET
380 448 944 00211

NDA
11 92 11594 92