




Programme de la formation

Points clefs d'une vente B2B

-  En groupe sur site
-  7 heures sur 1 jour(s)
-  Salarié en poste, Indépendant et dirigeant
-  Sur devis

Description courte

A l'issue de la formation, vous serez capable d'identifier les points clefs d'une vente entre professionnels pour pouvoir mieux les négocier.

Profil des participants

Toute personne en charge de négocier une vente avec la clientèle de l'entreprise.

12 personnes maximum.

Prérequis

Connaître les produits à vendre.

Objectifs

Être capable de :

- Calculer un prix de vente
- Rédiger un devis
- Comprendre un contrat

Contenu

- Calcul de prix : prix de revient, prix de vente, remise, valeur aux yeux du client
- Les incontournables d'un devis
- Le paiement : délais, instruments, facturation, garanties...
- Les Incoterms® (introduction)
- Les incontournables d'un contrat
- Notions de droit

Pédagogie et organisation

Méthode pédagogique : échanges participatifs pour construire le savoir à partir des participants (travaux de groupe, quiz, brainstorming...), apports théoriques, jeux.

Moyens et outils : diaporama, vidéos, support stagiaire.

Toutes nos prestations peuvent être réalisées entièrement en **Français, Anglais, Allemand** ou **Espagnol**.

Mode de validation

Quiz donnant lieu à la remise d'une attestation individuelle de réussite si 75% de bonnes réponses.

Remise d'une attestation individuelle de présence si 100% de présence durant toute la formation.
