

Formation - Points clefs d'une vente B2B

Négocier une vente entre professionnels exige de maîtriser les modalités de paiement, les composants d'un devis ou d'un contrat, ...

Vente

CODE : 17297 | Mise à jour : 09/09/2022

Objectifs

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

Contenu de la formation

- 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 (Accent mis sur ceux qui comptent en France)
- Les incontournables d'un contrat
- Notions de droit

Modalités pédagogiques

- Documents supports de formation projetés
- Exposés théoriques
- Quiz
- Mise à disposition en ligne de documents supports à la suite de la formation
- Echanges participatifs

Evaluation des résultats

- Mises en situations
- Formulaires d'évaluation de la formation
- Questions écrites ou orales

Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Veuillez faire connaître vos besoins au plus tôt lors de nos échanges. La prise en compte d'un besoin spécifique peut nécessiter un délai pour étudier les modalités d'adaptation ou d'orientation.

FORMATION PRÉSENTIELLE

PUBLIC CIBLE

Personne en charge de négocier une vente aux professionnels

PRÉ-REQUIS

Pas de pré-requis

DURÉE

1 jour (7 heures)

SESSION INTRA

Nous consulter

Taux de satisfaction des stagiaires :

★★★★☆ 90% (3)



Sylvie Péan

La Vente c'est avant tout des relations humaines... autant y mettre de la joie !

Trust in Move

Osez, Vendez, Souriez ! Formations en développement commercial Présentiel, distanciel, mixte. En Français, Anglais, Allemand, Espagnol

📞 06 98 24 78 32

✉ sylvie@trustinmove.com