

# Formation Commerciale

11 rue de Chavril Sainte Foy les Lyon

## OBJECTIFS

A la fin de la formation, le bénéficiaire sera capable :

- D'apprendre à connaître son client
- D'apprendre à convaincre son interlocuteur
- De conclure et de vendre ses prestations de conseil en patrimoine

## CONTENU DE LA FORMATION

Les missions et les enjeux clés de la vente  
Savoir communiquer efficacement  
Utiliser les outils de vente

Devenir performant pour augmenter son CA  
Préparer sa prospection et gagner en efficacité  
Argumenter pour convaincre

## PRÉREQUIS

Absence de prérequis

## DURÉE

5 journées (35 Heures)

## TARIF

3 600 € par personne

## MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS ET CONTACTS

Pour les formations les délais d'accès dépendent des dates de session du calendrier. Une inscription 48 heures avant le début de la formation est néanmoins nécessaire. Renseignement et inscription auprès de l'assistante de direction sur l'adresse mail : [formation@hexa-patrimoine.com](mailto:formation@hexa-patrimoine.com)

Formation en présentiel uniquement

## MÉTHODES MOBILISÉES

Etudes de cas - Exercices pratiques et jeux de rôle  
Mise en situation

## MODALITÉS D'ÉVALUATION

Évaluation en continue de la progression des apprenants et réalisation d'une mise en situation clé

## ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES HANDICAPÉES.



Une étude des conditions d'accès et des moyens de compensation sera réalisée en amont de l'inscription afin d'identifier plus précisément les conditions de réalisation et de faisabilité de la formation.

Satisfaction globale des bénéficiaires

100%

Taux de réussite à la formation

100%

Taux de rupture de parcours

0%

Indicateurs de mise en œuvre des compétences en situation de travail

10/10