Vente - Négociation

Poser Installer

Se perfectionner dans la relation technicien / client

Code FC 11 09 - **Mise à jour** 03/03/2026

Formation
Continue

Démarrage
Du 30 au 31/03/2027



Objectifs et savoir-faire attendus

oAcquérir les techniques pour plus d'aisance et d'efficacité

Contenu de la formation

oS'initier au marketing personnel incarner l'image de marque de l'entreprise
• - Si j'étais un produit-
• Lister ses aptitudes, ses compétences

o Développer sa culture client
• Mieux connaître ses clients
• Concevoir l'écoute client comme une opportunité d'évolution pour son entreprise et son métier

o Développer son écoute
• Devenir expert en questionnement
• Recenser les évènements offrant la possibilité d'aller à la rencontre des clients

o Faire évoluer avec le temps sa manière d'entrer en lien avec les clients
• Valider sa réactivité
• Amorcer au plus vite sa pro-activité

Rythme et organisation de la formation

Modalités pédagogiques
Expositive ; Demonstrative ; Interrogative ; Active

Modalités d'évaluation
Questionnaire de fin de formation

Durée
2 jours, 14 heures

Lieu
NOVÉHA

Public
Poseur ; installateur ; Assistant(e) commercial(e) ; Assistant(e) administratif

Tarifs
Inter : 740 € HT par participant
Intra en entreprise : sur devis

Pré-requis
Expérience professionnelle souhaitée

La qualité Novéha
- Taux de **satisfaction** des apprenants (2025) : **95%%**
- Nombre total de **salariés formés** (2025) : **1 190**

1 rue Alfred de Vigny
St. Hilaire de Loulay
85601 MONTAIGU VENDÉE

02 51 94 08 31 | noveha.fr

Vente - Négociation

Poser Installer

Se perfectionner dans la relation technicien / client

Code FC 11 09 - **Mise à jour** 03/03/2026

Accessibilité

Le site Novéha est accessible à tout public. Notre organisme est engagé depuis plus de 10 ans dans l'accueil des apprenants en situation de handicap - avec un référent handicap qui coordonne leur parcours

1 rue Alfred de Vigny
St. Hilaire de Loulay
85601 MONTAIGU VENDÉE

02 51 94 08 31 | noveha.fr