

**Intermédiaires, améliorez votre démarche commerciale**  
(Plus de mandats, exclusivité, front fees...)

Journée 2 :

1. **Atelier de réflexions et mises en situation sur les problématiques rencontrées**
  2. **Les motivations réelles d'un prospect :**  
Analyses de cas concrets
  3. **Reformuler positivement**  
Comment transformer les objections (vraies ou fausses, dites ou non dites) en opportunités
  4. **S'appuyer sur son Réseau et ses clients**  
Se faire recommander activement
- Des exercices pratiques et des cas concrets illustreront tout au long de la journée les concepts présentés.

**OBJECTIFS – PRE REQUIS – PUBLIC VISE**

Objectifs

Acquérir et développer ses compétences en qualité de professionnels de fusions-acquisitions ;  
Augmenter significativement le nombre de mandats et accélérer leur signature.

Pré-Requis

Connaissances générales du monde de l'entreprise.

Public visé

Intermédiaires.

**LE FORMATEUR :**

M. Franck FISZEL – Fondateur de COACH Europ – a une forte expertise de ventes, réseaux et management. Coach de dirigeants, il est également formateur.

Suite à ses expériences de management et de membre de comités de direction dans divers groupes internationaux – secteurs Services et Produits – il a mis en place des réseaux de distributeurs puis des réseaux de chefs d'entreprises. Aujourd'hui encore, il est membre actif dans un grand nombre de ces réseaux tels que les DCF, la CGPME, le réseau Entreprendre, le Club Cap Avenir dont il est le fondateur.

**DUREE DE LA SESSION :**

7 heures (une journée).

**LIEU DE FORMATION :**

FUSACQ – 27 rue Taitbout 75009 Paris