



VENTE ET GESTION DES FORCES DE VENTE

Durée

✿ 05 jours / 30 heures

Horaire

✿ 08h30 à 15h30

Dates de programmation

✿ 18 au 22 fév. 2019

✿ 17 au 21 juin 2019

✿ 07 au 11 oct. 2019

Public concerné

✿ Responsables commerciaux

✿ Vendeurs

Objectifs

- ❑ Permettre aux participants de gérer efficacement le réseau de relations que l'entreprise entretient avec ses clients. De maîtriser les techniques de base lui assurant une bonne démarche dans l'action marketing.

Parcours pédagogique

THÈME 1 : ADMINISTRATION DE LA VENTE

THÈME 2 : L'ART DE VENDRE

THÈME 3 : LES OUTILS DE LA VENTE ET LA NÉGOCIATION COMMERCIALE