Cursus de formation commerciale

OFFRE Former les commerciaux

Semestre 1 Semestre 2

Formation 3 jours

« Les fondamentaux de la vente d'affaire à cycle long

Information des participants

Vente et Négociation

Approche stratégique des comptes

Stratégies et tactiques de prospection

Préparation par les Participants de leur

Plan de prospection

> Conférence Vendre des grands projets

Atelier 0,5i

Validation

Plan de

prospection

&

Revue de

comptes

Connaissance par les participants des objectifs Semestre 2

Challenge

Mise en œuvre du plan de prospection

Atelier (s) Prise de

rendez vous

Entrainement Rendez vous

Atelier(s)

Atelier (s) Entrainement Présentation

orale

EXEMPLE Ateliers de 0,5 jour

RYTHME: 2 ateliers / Mois / Personne



Remise de

Notre publication référence



Documents pré formation