

Négociation commerciale

VENTE

PRESENTIEL

14H

INTERMEDIAIRE

REF. ALIV-VENTE-001

INFORMATIONS CLES

DUREE	14h (soit 2.0 jour(s))
MODALITE	Presentiel
TARIF	890 EUR HT / personne
GROUPE	De 5 a 12 participants
LANGUE	FR

OBJECTIFS DE LA FORMATION

Maîtriser les techniques de closing et la gestion des objections pour conclure davantage en situation réelle.

PUBLIC VISE ET PREREQUIS

A QUI S'ADRESSE CETTE FORMATION

Commerciaux, business developers, responsables comptes

PREREQUIS

1 an d'expérience commerciale

PROGRAMME DE LA FORMATION

Programme detaillé disponible sur demande. Contactez-nous pour recevoir le programme complet de cette formation.

ACCESSIBILITE

Nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap. Contactez notre referent handicap pour toute demande d'adaptation.