

Prospecter et gagner de nouveaux clients



Durée de la formation : 1 jour (7 heures).

:

Référence : PCCT21

Description de la formation

Objectif :

- Organiser ses actions de prospection.
- Etre à l'aise avec les différentes étapes de la vente.
- S'entraîner à la négociation commerciale.

Programme :

Accueil
Organiser ses actions de prospection
Identifier les différentes étapes de la vente
S'entraîner à la négociation commerciale
Bilan, Synthèse

Validation :

Attestation de fin de formation remise au participant.
Attestation de présence.

Pré-requis :

Chefs d'entreprise, personnel de la force de vente, commerciaux sédentaires et du personnel roulant.