CATALOGUE DES FORMATIONS

LES FORMATION PAR PALIERS

Ces formations se font suite à un entretien préalable avec le stagiaire ainsi qu'une évaluation de ses compétences dans la fonction afin l'orienter sur la formation la plus adaptée.

Techniques de vente – Niveau I
Techniques de vente – Niveau II
Techniques de vente – Niveau III

Le marketing : étude, plan et actions – Niveau I (découverte)
Le marketing stratégique : étude, plan et actions – Niveau II (développement)

Format : 3 jours en inter ou en intra
Horaires : 9h-12h30 et 14h-17h30

Coût pédagogique : 750 € HT / jour

LES FORMATION EN MODULE

Ces formations se font suite à un entretien préalable avec le stagiaire ainsi qu'une évaluation de ses compétences dans la fonction afin l'orienter sur la formation la plus adaptée.

Les techniques de prospection commerciale en B to B

Les techniques de prospection commerciale en B to C

La prise de rendez-vous au téléphone (bases et training)

Négociation commerciale : savoir-être et savoir-faire

Gérer une négociation complexe en B to B

Les fondamentaux du marketing

Le marketing digital pour les PME et TPE

Créer et mettre en place des actions de communication ciblées

Négocier une remise sur vos prestations de service

Format : 3 jours en inter ou en intra
Horaires : 9h-12h30 et 14h-17h30

Coût pédagogique : 750 € HT / jour

Autres formations sur-mesure, merci de nous consulter.