



FORMATIONS PROSPECTION COMMERCIAL ET VENTE

<u>Domaines</u>	<u>Thèmes</u>	<u>Objectifs</u>	<u>Jours</u>	<u>Dates</u>	<u>Tarifs</u>	<u>Tarifs gestion dossier</u>	<u>Public</u>
Propespection commerciale et vente	Comment doper vos ventes ?		2	02-nov	900,00	900	Commercial d'expérience
Propespection commerciale et vente	Comment doper vos ventes ? Session 1/2		1		450,00		
Propespection commerciale et vente	Comment doper vos ventes ? Session 2/2		1		450,00		
Propespection commerciale et vente	Savoir sonder les besoins du prospect		1	17-sept	450,00	900	Chef d'entreprise de petite taille
Propespection commerciale et vente	Etre capable d'ajuster son offre et son argumentation aux besoins du client		1		450,00	900	Chef d'entreprise
Propespection commerciale et vente	Traiter efficacement les objections clients		1		450,00	900	chef d'entreprise et / ou manager
Propespection commerciale et vente	Fidéliser pour augmenter le renouvellement de signature		1	02-déc	450,00	900	Chef d'entreprise
Propespection commerciale et vente	Gérer sont équipe afin d'optimiser le rendement commercial		1	05-nov	450,00	900	chef d'entreprise et / ou manager

Votre contact: Pierre Cateland au 01 42 96 37 35 ou à pierre@aprentiv.com

□Apretiv' Conseil 47, rue Vivienne 75002 Paris Tél.: 01 42 96 37 35 Fax : 01 42 96 37 17