



DURÉE DE LA FORMATION:

2 jour (14h)

OBJECTIF FORMATION:

Savoir mettre en place une organisation commerciale

Comprendre ce qu'est un marché

Gérer les étapes d'un processus vente

A QUI S'ADRESSE CETTE FORMATION?

Commercial – Artisan –
Commerçant – Chef d'entreprise

QUELQUES THEMES ABORDÉS

- La stratégie commercial
- Liste des outils de base
- Les phases du plan d'entretien

Information: 35 outils nécessaires pour l'organisation commerciale seront traités pendant cette formation. Contactez nous pour avoir la fiche complète

PROGRAMME « ORGANISATION COMMERCIALE »

« L'ORGANISATION COMMERCIALE »



CONTACT :



**Vente
Innovation
Performance**
organisme de formation & conseil

Christian Kottmann

18 ter Allée de la Surprise
93390 Clichy sous Bois
+33 (0)6 99 18 50 50
christian.kottmann@ventepformance.fr
www.ventepformance.fr

ANIMATEUR

Jean-Pierre Hangard expert en
stratégie opérationnelle -
coaching managers et TOP
management

