

Techniques de Ventas

Durée maximale: 180 jours

Contenu du cours

Version: Français

1. Processus de Vente
2. L'art de se présenter
3. Le commercial et le client
4. Générer de l'enrichissement
5. Le B to B et le B to C
6. La prospection par téléphone et la prise de contact
7. La négociation compétitive
8. Stage professionnel
9. Projet final

Inscription en ligne:

<https://www.htlescueladeempresonline.com/fr/inscription-en-ligne/>