



*Une autre idée
de la
formation !*

MODULE VENTE ACTIVE

Ce programme vous permettra de développer la proactivité, améliorer le savoir faire commercial et assurer la satisfaction client afin de développer les ventes.

- **Tout public**
Salarié ou non
- **Objectifs :**
 - * Développer la productivité
 - * Améliorer le savoir faire
 - * Assurer la satisfaction du client
 - * Développer les ventes
- **Modalités :**
2 jours

LES PLUS
MONCEAU CITEA

*Effectif réduit
Suivi personnalisé
Préparation individuelle aux examens*



PROGRAMME

JOUR 1 :

- L'approche client

JOUR 2 :

- Savoir faire commercial
- Savoir être face à un client mécontent (gestion des conflits)

PLANNING PREVISIONNEL DE L'ACTION

- La formation pourra se dérouler entre Septembre et Juillet.
- Le planning définitif sera établi en accord avec l'apprenant.

CONDITIONS TARIFAIRES

Possibilité de prise en charge financière totale ou partielle
selon le public concerné (nous consulter)

Possibilité de formation(s) sur mesure selon vos besoins.

Nous contacter.