

Entretien de vente : de la prospection à la fidélisation



Présentiel



Inter / Intra



Durée : 3 jours, 21 heures



Tarif en inter : 450 € HT /j soit 1 350 € HT
Tarif en intra : 1 000 € HT /j soit 3 000 € HT



Effectif : à partir de 1 participant



Mise à jour : 04/2023



Virginie Orsi - Depuis 2002, dans l'entrepreneuriat au sein de différentes activités, dont le commerce pendant 14 ans, je n'ai jamais eu l'impression de me démener pour ma stratégie commerciale.

Objectifs :

Trouver du sens et de l'aisance dans sa nouvelle stratégie d'entreprise

Programme :

Jour 1

MODULE 3

Le pitch : construire son offre et savoir la vendre

Jour 2

MODULE 4

Travailler sa posture commerciale

Jour 3

MODULE 10

Mener et réussir ses rencontres commerciales