

- Format en visio - Développer mon approche commerciale

Février

01



De 9h00 à 12h00

Intervenant : Christophe Mirepoix

Formateur coach certifié

Comment structurer son approche commerciale ? Diversifier sa clientèle ?
Identifier les clés de réussite d'un entretien de vente ?

- Programme
- Identifier les étapes clés de la relation client
 - Cibler son activité de prospection
 - Comprendre l'importance de la voix, des mots et de l'image
 - Obtenir des rendez-vous de qualité
 - Structurer un entretien de découverte
 - Concrétiser les partenariats



Visio proposée par :



Inscription sur www.agragement.com
Contact : formation@agragement.fr
☎ 03.80.54.08.08

Cotisant AGRA-GESTION = GRATUIT