

+ DE THEMATIQUES

LA RELATION CLIENT EN FACE A FACE



- ◆ DEVELOPPER UNE ATTITUDE COMMERCIALE
- ◆ OPTIMISER SES TECHNIQUES DE VENTE
- ◆ DECOUVRIR ET DEVELOPPER SES TALENTS DE NEGOCIATEUR
- ◆ UTILISER L'INTELLIGENCE ARTIFICIELLE POUR CONSTRUIRE SON ARGUMENTAIRE
- ◆ OSER CONCLURE UNE VENTE
- ◆ GERER LES CLIENTS DIFFICILES
- ◆ VENDRE AUX ENTREPRISES ET GRANDS-COMPTES
- ◆ ADAPTER SON ARGUMENTATION

LA RELATION CLIENT A DISTANCE



- ◆ PROSPECTER PAR TELEPHONE
- ◆ REBONDIR ET VENDRE EN RECEPTION D'APPELS
- ◆ PRENDRE DES RENDEZ-VOUS QUALIFIES