

- 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

