

Présentation

Discipline rare : Non

Description et objectifs

Qu'est-ce qu'un client ?

Vente en milieu Business to Business

Techniques de vente

Prospecter efficacement

Maîtriser les entretiens de conseil/vente

Négocier et gérer les situations difficiles

Fidéliser ses clients

+ Atelier dominante commerce vente

Infos pratiques