

Techniques de Vente

Durée maximale: 180 jours

Contenu du cours

Version: Français

1. Le processus de vente en 7 étapes
2. L'art de se présenter : construire son pitch
3. Le commercial et le client : la découverte consultative
4. Générer de la valeur pour le client
5. Vente B2B et B2C : rôles et canaux modernes
6. Prospection multicanal : téléphone, LinkedIn et e-mail
7. Négociation commerciale : compétitive et collaborative
8. CRM, IA générative et conformité RGPD dans la prospection
9. Carrières commerciales francophones et certification
10. Stage professionnel
11. Projet final

Inscription en ligne:

<https://www.htlescueladeempresaonline.com/fr/inscription-en-ligne/>