Vendre aux clients particuliers et professionnels (E-learning)

Référence : 4.1.23

Thématique : Booster mes ventes

Objectifs

Diversifiez votre clientèle ou adaptez votre stratégie commerciale aux besoins spécifiques des clients particuliers et professionnels.
Acquérissez des méthodes et stratégies de vente B2C et B2B et concevez et délivrez des propositions commerciales percutantes et ciblées.

Les plus

- Formation "à la carte", à votre rythme
- Animation et suivi par un tuteur
- Montage du dossier et prise en charge de la formation

Public

Chefs d'entreprise, conjoints, salariés, demandeurs d'emploi

Format

Formation en ligne

Durée

4 heures

Tarif

120 €

Prise en charge totale ou partielle possible selon les conditions de l'organisme de financement de la formation professionnelle (OPCO, CPF ou Fonds d'Assurance Formation)

Moyens et encadrements pédagogiques

- Attestation de formation
- Outils et supports pédagogiques

Télécharger le Programme

Délivré par:

- À distance : 117 avenue du Prado 13008 Marseille
- CMA PACA : 117 avenue du Prado 13008 Marseille

Prochaines sessions:

- Agence de Saint-Laurent-du-Var - 142 AVENUE DE VERDUN - le 04/01/2027;
  - Inscription avant le 04/01/2027
- CMA PACA / Bouches-du-Rhône (13) - 2 RUE DE LA FOURANE - le 04/01/2027;
  - Inscription avant le 04/01/2027
- CMA PACA / Var (83) - CHEMIN GUERINGUIER - le 04/01/2027;
  - Inscription avant le 04/01/2027
- Agence d'Avignon - 9 AVENUE DE L'ETANG - le 04/01/2027; - Inscription avant le 04/01/2027
- Agence de Digne-les-Bains - 15 RUE MALDONAT - le 04/01/2027;
  - Inscription avant le 04/01/2027

Tarifs:

- Dirigeant(e)s - gratuit
- Salariés / Conjoints - gratuit
- Demandeur d'Emploi - gratuit