

## Les ateliers de formation commerciale

### Une demi-journée / Un sujet pratique / Des acquis concrets

- Format : ½ journée par séance, 8h30 – 12h30
- Un livret de formation interactif remis à chacun pour travailler durant et après la séance sur ses problématiques propres
- Une animation en petits groupes qui permet les échanges et les partages d'expériences

NUMÉRO	SUJET	DATE
22	Maitriser son organisation commerciale	Vendredi 20 Octobre 2017
23	Ecouter plus son client pour argumenter moins et vendre plus !	Vendredi 24 Novembre 2017
24	Relance par téléphone	Lundi 15 Janvier 2018
25	Traiter les objections clients	Vendredi 23 février 2018
26	Maitriser l'entretien en face à face	Date à définir
27	Bien rédiger et bien présenter ses devis pour convaincre	Date à définir
28	Comment partir de l'expérience utilisateur pour redéfinir son offre de service	Date à définir

### Intéressé ?

- Indiquez le numéro des séances choisies :
- Et le forfait de votre choix :

- 1 séance : 50€ H.T.
- Forfait 4 séances définies : 150€ H.T.

Prénom, Nom :  
Société :  
Téléphone :  
e-mail :