

Mise en oeuvre de méthodes en marketing vente



Cliquez-ici
pour vous inscrire

Code CPF

LG036C86

Objectif général

Concevoir et assurer la mise en oeuvre d'un plan d'action commerciale.
Préparer et conduire un entretien de vente et une négociation.

Conditions d'accès

Admission après entretien

📄 Descriptif

- Concevoir et assurer la mise en oeuvre d'un plan d'action commerciale, conduire un entretien de vente, une négociation
- Comprendre et analyser la gestion de la relation client (CRM) dans une stratégie marketing et commerciale d'une entreprise en intégrant les nouvelles technologies
- Utiliser les techniques de vente dans un espace commercial

✓ Modalités de validation

Examens de fin de semestre

★ Points forts de la formation

Intégrer une démarche marketing en s'initiant à la gestion de la relation client (CRM) et en acquérant les outils de communication oraux et écrits.

Tarif : 1 200€

PROGRAMME

Modalité du bloc : Tout à distance

Ce bloc est composé de :

📄 ACD109 - Négociation et management des forces de vente : approfondissements

Lieu de formation : Formation à distance

📄 CVS002 - Initiation à la gestion de la relation client (CRM)

Lieu de formation : Formation à distance