

# 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 : 1 380€**

## PROGRAMME

Modalité du bloc : Tout à distance

Ce bloc est composé de :

 **Négociation et management des forces de vente : approfondissements**

 **Initiation à la gestion de la relation client (CRM)**