

Cible : commerciaux

Titre :

Négociation et face à face

Public / pré-requis : Force de vente TL

▪ **Objectifs :**

A l'issue de la formation, vous pourrez :

- Améliorer votre efficacité en face à face
- Vendre plus tout préservant sa marge
- Utiliser la méthode de préparation de négociation pour une démarche plus performante en prospection
- Simulation d'entretiens

Durée : 2 jours

Validation : attestation de formation