

Cible : commerciaux

Titre :

Prise de rendez-vous

Public / pré-requis : Forces de ventes sédentaires et assistant(e)s de l'administration des ventes

▪ **Objectifs :**

A l'issue de la formation, vous pourrez :

- Optimiser la relation avec les clients
- Développer les actions commerciales additionnelles
- Optimiser l'efficacité commerciale
- Faciliter la prise de rendez-vous avec les entreprises prospectées

Durée : 1 jour

Validation : attestation de formation