

# PROGRAMME DE L'OFFRE DE FORMATION

## Booster sa démarche commerciale

### DURÉE ESTIMÉE

0h00

### OBJECTIFS DE LA FORMATION

- **Maîtriser les techniques de prospection**
- **Perfectionner ses compétences en négociation commerciale**
- **Optimiser la gestion de sa relation client**
- **Savoir utiliser les outils et technologies de vente (CRM, bilan de satisfaction...)**

### PRÉ-REQUIS

### CONTENUS PÉDAGOGIQUES

- 

### COMPÉTENCES

### MOYENS D'ENCADREMENT

### MÉTHODES MOBILISÉES



02 23 36 00 06



contact@inovaction-formation.com



233 rue de Chateaugiron  
35000 RENNES

## MODALITÉS D'ACCÈS

## MODALITÉS D'ÉVALUATION

## ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES HANDICAPÉES

## DEBOUCHÉS

Après une analyse approfondie, nous serons en mesure de vous proposer un contenu de formation plus adapté à votre besoin



02 23 36 00 06



[contact@inovaction-formation.com](mailto:contact@inovaction-formation.com)



233 rue de Chateaugiron  
35000 RENNES