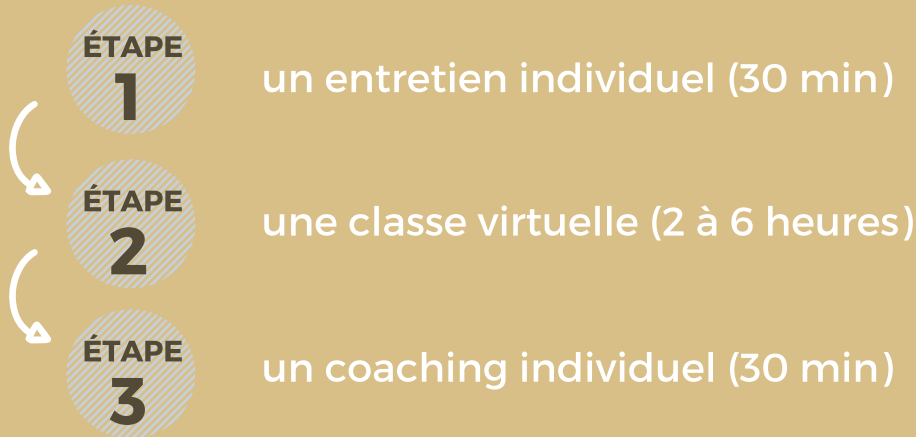


LA VENTE PAR TEMPS DE CRISE

Savoir préparer son process commercial en période de crise de la prise de contact au closing

Monter en compétence en se formant à distance



Les plus de la session :

- Trouver et comprendre le côté positif de la crise
- Travailler la prise de contact et se préparer à la vente
- Développer l'argumentation et la négociation
- Gérer le closing en période de crise



Prise en charge jusqu'à 100% des coûts pédagogiques sans plafond horaire pendant la période d'activité partielle du salarié avec le FNE-Formation

ABCarières vous accompagne dans cette période inédite

- ☛ Expérience : 20 ans dans l'entreprise et le conseil en ressources humaines
- ☛ Expertise : consultants, psychologues et formateurs diplômés
- ☛ Spécialiste : bilan de compétences, formation, coaching et recrutement

