

Négociation et management de la force de vente : fondements

Présentation

Enjeux

Ce cours propose d'aborder les méthodes fondamentales du management de la force de vente et Technique de l'entretien de vente.

Ce cours aborde l'apport de l'IA dans le métier de vendeur.

Admission

Pré-requis

Formation(s) requise(s)

Aucun prérequis.