

Négociation et Management des forces de vente : approfondissements

Présentation

Enjeux

Préparer et entraîner les participants à intégrer la démarche marketing dans la conception du plan d'action commerciale et à assurer la mise en oeuvre des actions retenues.

Compléter et actualiser les connaissances des auditeurs dans le domaine de la négociation et du management des forces de vente.

Présentation de l'apport de l'IA à la négociation et à la vente.

Admission

Pré-requis

Formation(s) requise(s)

Avoir le niveau d'un premier cycle en économie ou gestion et/ou de compétences (professionnelles ou académiques) dans le domaine de la vente et du commerce.