

LES FONDAMENTAUX DE LA VENTE

4 juin 2019



par **Virginie Willaime**

- TRAVAILLER DE MANIÈRE APPROFONDIE LA
MAÎTRISE DES PRODUITS, LE VOCABULAIRE
PROFESSIONNEL ET LE MAÎTRISE DE
L'ENVIRONNEMENT PAIN
PROGRAMME

METTRE EN PLACE UNE ACTION
COMMERCIALE AUTOUR DU PAIN

ORIENTER LE CLIENT VERS LE PRODUIT DE
L'ACTION COMMERCIALE

OBTENIR DES RÉSULTATS CHIFFRÉS
SAVOIR LES ANALYSER

Inscriptions Cédric 06.08.88.77.12