



## PLANNING DES FORMATIONS INTER-ENTREPRISES - 1er SEMESTRE 2020 - Lieu : Paris La Défense

Référence	FORMATIONS MANAGEMENT	Dates des sessions	Coût pédagogique HT	En quelques mots...
ICD M02	Les techniques du management des ventes 	17 et 18 mars 2020 24 et 25 juin 2020	1390 € la session ou 1540 € avec parcours blended intégrant des ressources digitales accessibles 1 an	Acquérir une méthode de travail en développant la compréhension des outils, systèmes et comportements pour encadrer et piloter efficacement
ICD M08	Une communication efficace grâce à la Process Communication	18 et 19 mars 2020	1540 € la session intégrant le questionnaire et l'inventaire de personnalité (IDP)	Maîtriser la qualité et l'impact de sa communication du manager et pouvoir l'adapter à toutes les personnalités
ICD M10	Renforcez votre leadership	25 et 26 mars 2020	1390 € la session ou 1540 € avec parcours blended intégrant des ressources digitales accessibles 1 an	Manager et assurer le processus d'apprentissage de chaque collaborateur
Référence	FORMATIONS VENTE AUX CLIENTS STRATEGIQUES	Dates des sessions	Coût pédagogique HT	En quelques mots...
ICD N03	Soutenez des présentations de vente impactantes	06 et 07 mai 2020	1390 € présentiel uniquement	Utiliser les nouvelles technologies pour rendre vos présentations plus impactantes
ICD N04	Réussissez vos négociations à fort enjeu	01 et 02 avril 2020	1390 € la session ou 1540 € avec parcours blended intégrant des ressources digitales accessibles 1 an	Acquérir une démarche structurée, organisée efficace pour les négociations
Référence	FORMATIONS VENTE	Dates des sessions	Coût pédagogique HT	En quelques mots...
ICD V02	Réussissez vos entretiens de vente 	10 et 11 mars 2020 17 et 18 juin 2020	1390 € la session ou 1540 € avec parcours blended intégrant des ressources digitales accessibles 1 an	Maîtriser les techniques pour réussir ses entretiens commerciaux : traiter les objections, renforcer l'exigence en phase de conclusion
ICD V06	Conquérir de nouveaux clients grâce à la vente assertive	13 et 14 mai 2020	1390 € la session ou 1540 € avec parcours blended intégrant des ressources digitales accessibles 1 an	Vendre en situation de conquête face à des clients ou prospects résistants
ICD V09	Organisez votre activité commerciale et gérez votre temps	27 et 28 mai 2020	1390 € la session ou 1540 € avec parcours blended intégrant des ressources digitales accessibles 1 an	Traduire ses objectifs en plan d'actions, optimiser l'allocation de activité commerciale

**Inscrivez-vous dès maintenant à une formation inter-entreprise !**