

Parcours	Sessions T2 2021	Sessions T3 2021	Session T4 2021
Les fondamentaux de la vente	<ul style="list-style-type: none"> • Mardi 29 juin après-midi <i>(classes virtuelles 1 et 2)</i> • Mardi 6 juillet après-midi <i>(classes virtuelles 3 et 4)</i> 	<ul style="list-style-type: none"> • Jeudi 30 octobre après-midi <i>(classes virtuelles 1 et 2)</i> • Vendredi 8 octobre matin <i>(classes virtuelles 3 et 4)</i> 	<ul style="list-style-type: none"> • Mardi 30 novembre après-midi <i>(classes virtuelles 1 et 2)</i> • Mardi 7 décembre après-midi <i>(classes virtuelles 3 et 4)</i>
Devenir un bon négociateur	<ul style="list-style-type: none"> • Mardi 6 juillet matin <i>(classes virtuelles 1 et 2)</i> • Vendredi 9 juillet matin <i>(classes virtuelles 3 et 4)</i> 	<ul style="list-style-type: none"> • Mardi 28 septembre après-midi <i>(classes virtuelles 1 et 2)</i> • Mardi 5 octobre après-midi <i>(classes virtuelles 3 et 4)</i> 	<ul style="list-style-type: none"> • Mardi 30 novembre après-midi <i>(classes virtuelles 1 et 2)</i> • Mardi 7 décembre après-midi <i>(classes virtuelles 3 et 4)</i>
Optimiser l'organisation de son activité commerciale	<ul style="list-style-type: none"> • Lundi 28 juin après-midi <i>(classes virtuelles 1 et 2)</i> • Mardi 6 juillet après-midi <i>(classes virtuelles 3 et 4)</i> 	<ul style="list-style-type: none"> • Mardi 28 septembre après-midi <i>(classes virtuelles 1 et 2)</i> • Mardi 5 octobre après-midi <i>(classes virtuelles 3 et 4)</i> 	<ul style="list-style-type: none"> • Mardi 30 novembre après-midi <i>(classes virtuelles 1 et 2)</i> • Mardi 7 décembre après-midi <i>(classes virtuelles 3 et 4)</i>
Réussir ses entretiens de vente à distance	<ul style="list-style-type: none"> • Mardi 29 juin matin <i>(classes virtuelles 1 et 2)</i> • Mercredi 7 juillet matin <i>(classes virtuelles 3 et 4)</i> 	<ul style="list-style-type: none"> • Mardi 28 septembre après-midi <i>(classes virtuelles 1 et 2)</i> • Mardi 5 octobre après-midi <i>(classes virtuelles 3 et 4)</i> 	<ul style="list-style-type: none"> • Mardi 30 novembre après-midi <i>(classes virtuelles 1 et 2)</i> • Mardi 7 décembre après-midi <i>(classes virtuelles 3 et 4)</i>
Vente de valeur	<ul style="list-style-type: none"> • Mardi 29 juin après-midi <i>(classes virtuelles 1 et 2)</i> • Mercredi 7 juillet matin <i>(classes virtuelles 3 et 4)</i> 	<ul style="list-style-type: none"> • Mardi 28 septembre après-midi <i>(classes virtuelles 1 et 2)</i> • Mardi 5 octobre après-midi <i>(classes virtuelles 3 et 4)</i> 	<ul style="list-style-type: none"> • Jeudi 2 décembre après-midi <i>(classes virtuelles 1 et 2)</i> • Jeudi 9 décembre après-midi <i>(classes virtuelles 3 et 4)</i>
Techniques de Management des ventes	<ul style="list-style-type: none"> • Mardi 29 juin après-midi <i>(classes virtuelles 1 et 2)</i> • Mardi 6 juillet après-midi <i>(classes virtuelles 3 et 4)</i> 	<ul style="list-style-type: none"> • Mardi 28 septembre après-midi <i>(classes virtuelles 1 et 2)</i> • Mercredi 6 octobre après-midi <i>(classes virtuelles 3 et 4)</i> 	<ul style="list-style-type: none"> • Mardi 30 novembre après-midi <i>(classes virtuelles 1 et 2)</i> • Mardi 7 décembre après-midi <i>(classes virtuelles 3 et 4)</i>

Inscrivez-vous dès maintenant !