

# FORMATIONS INTER-ENTREPRISES

Parcours	Sessions T3 2021
Réussissez vos entretiens de vente	<ul style="list-style-type: none"><li>• <b>Jeudi 30 octobre</b> après-midi (classes virtuelles 1 et 2)</li><li>• <b>Vendredi 8 octobre</b> matin (classes virtuelles 3 et 4)</li></ul>
Comment devenir un bon négociateur	<ul style="list-style-type: none"><li>• <b>Mardi 28 septembre</b> après-midi (classes virtuelles 1 et 2)</li><li>• <b>Mardi 5 octobre</b> après-midi (classes virtuelles 3 et 4)</li></ul>
Optimiser l'organisation de son activité commerciale	<ul style="list-style-type: none"><li>• <b>Mardi 28 septembre</b> après-midi (classes virtuelles 1 et 2)</li><li>• <b>Mardi 5 octobre</b> après-midi (classes virtuelles 3 et 4)</li></ul>
Vente à distance	<ul style="list-style-type: none"><li>• <b>Mercredi 6 octobre</b> après-midi (classes virtuelles 1 et 2)</li><li>• <b>Lundi 11 octobre</b> matin (classes virtuelles 3 et 4)</li></ul>
Vente de valeur	<ul style="list-style-type: none"><li>• <b>Mardi 28 septembre</b> après-midi (classes virtuelles 1 et 2)</li><li>• <b>Mardi 5 octobre</b> après-midi (classes virtuelles 3 et 4)</li></ul>
Les techniques de Management des ventes	<ul style="list-style-type: none"><li>• <b>Mardi 28 septembre</b> après-midi (classes virtuelles 1 et 2)</li><li>• <b>Mercredi 6 octobre</b> après-midi (classes virtuelles 3 et 4)</li></ul>

**Inscrivez-vous dès maintenant !**