

## 12 sessions

- Session 1 - Introduction, fondamentaux de la vente
- Session 2 - Stratégie commerciale et Plan d'Action Commerciale
- Session 3 - Prospecter
- Session 4 - Conduire l'entretien
- Session 5 - Convaincre, Négociier & conclure
- Session 6 - Négociier : la préparation, la découverte
- Session 7 - Négociier : Le questionnement
- Session 8 - Négociier : Objections
- Session 9 - La fidélisation
- Session 10 - Négociier : Le closing
- Session 11 - Négociier : Négociations Difficiles
- Session 12 - Ventes « Expert »
- Session fin - Négociation CAS (par équipe)