

21

Formation de 21 jours pour les professionnels de la vente et du conseil en vente

Formation de 21 jours pour les professionnels de la vente et du conseil en vente. Cette formation est conçue pour les professionnels de la vente et du conseil en vente. Elle est composée de 21 jours de formation intensive. Elle est conçue pour les professionnels de la vente et du conseil en vente. Elle est composée de 21 jours de formation intensive.

Formation de 21 jours	Formation de 5 semaines
Formation de 12 jours	Formation de 5 semaines, formation de 21 jours
Formation de 100% en présentiel, formation intensive	Formation N° 11757351875
Formation Qualiopi	Formation de 5 semaines

www.dynseo.com/nos-formations | contact@dynseo.com | 09 66 93 84 22

Formation de 21 jours

Formation de 21 jours pour les professionnels de la vente et du conseil en vente. Cette formation est conçue pour les professionnels de la vente et du conseil en vente. Elle est composée de 21 jours de formation intensive. Elle est conçue pour les professionnels de la vente et du conseil en vente. Elle est composée de 21 jours de formation intensive.

Formation de 5 semaines

Formation 1	Formation de 21 jours pour les professionnels de la vente et du conseil en vente	3 jours
Formation 2	Formation de 12 jours pour les professionnels de la vente et du conseil en vente	3 jours
Formation 3	Formation de 100% en présentiel, formation intensive	3 jours
Formation 4	Formation de 12 jours pour les professionnels de la vente et du conseil en vente	3 jours
Formation 5	DYNSEO Formation de 5 semaines pour les professionnels de la vente et du conseil en vente	2 jours

Formation de 5 semaines

Formation de 5 semaines	<ul style="list-style-type: none"> Formation de 21 jours pour les professionnels de la vente et du conseil en vente Formation de 12 jours pour les professionnels de la vente et du conseil en vente Formation de 100% en présentiel, formation intensive Formation de 12 jours pour les professionnels de la vente et du conseil en vente Formation de 100% en présentiel, formation intensive Formation de 12 jours pour les professionnels de la vente et du conseil en vente Formation de 100% en présentiel, formation intensive DYNSEO Formation de 5 semaines pour les professionnels de la vente et du conseil en vente
-------------------------	---

Formation de 5 semaines

Formation	Formation de 21 jours, 5 semaines de formation intensive
Formation de 12 jours	Formation de 12 jours, formation de 21 jours
Formation de 100% en présentiel, formation intensive	Formation de 12 jours, formation de 21 jours
Formation	Sur devis – TVA non applicable (article 261-4-4° du CGI)
Formation	Qualiopi – Attestation de fin de formation
Formation	DYNSEO – N° de déclaration d'activité : 11757351875

1 -

-
-
-

2 -

-
-
-

3 -

-
-
-

1 -

-
-
-

2 -

-
-
-
-
-

3 -

-
-
-
-

1 -

-
-
-

2 -

-
-
-
-

3 -

-
-
-

Module 1 - Introduction aux métiers de la vente et à la relation client

- Définir les métiers de la vente et à la relation client
- "Vendre" est un métier de service à la clientèle
- Les métiers de la vente et à la relation client
- Les compétences requises pour exercer ces métiers
- Les avantages de ces métiers

Module 2 - Les techniques de vente et de négociation

- Les techniques de vente et de négociation
- Les méthodes de vente et de négociation
- Les outils de vente et de négociation
- Les stratégies de vente et de négociation
- Les erreurs à éviter en vente et en négociation

Module 3 - Le développement personnel et professionnel

- Le développement personnel et professionnel
- Les compétences transversales
- Les outils de développement personnel et professionnel
- Les méthodes de développement personnel et professionnel
- Les avantages du développement personnel et professionnel

Module 5

DYNSEO : les métiers de la vente et à la relation client

2 pages

Module 1 - COCO : les métiers de la vente et à la relation client

- 5 à 10 ans d'expérience en vente et à la relation client
- 30+ clients : particuliers, professionnels, associations, etc.
- Les compétences requises pour exercer ces métiers
- Les avantages de ces métiers
- Les outils de vente et de négociation

Module 2 - Les techniques de vente et de négociation

- Les techniques de vente et de négociation
- Les méthodes de vente et de négociation
- Les outils de vente et de négociation
- Les stratégies de vente et de négociation
- Les erreurs à éviter en vente et en négociation

Les avantages de la formation

- 100% de financement par l'État, les collectivités locales et les entreprises
- Une formation pratique et théorique, adaptée aux besoins du marché
- 5 ans de validité de la certification
- Les compétences requises pour exercer ces métiers : vente, négociation, service à la clientèle, etc.
- Les avantages de la formation : Mon Dico et COCO, les outils de vente et de négociation
- Les avantages de la formation : les métiers de la vente et à la relation client