



B.Factor
ORGANISME DE FORMATION

Formations Commerciale : Perfectionnez vos techniques de vente et votre communication

Marchés Publics : Apprenez à répondre aux **Appels d'Offres**

Développement Commercial : Stratégies pour booster votre portefeuille client

Prospection commerciale

Relation Client : De la gestion des conflits à la fidélisation

Techniques de Vente : Méthodes éprouvées pour augmenter vos conversions

Maîtriser l'entretien de vente et la négociation

Négociation Commerciale : Réussir chaque entretien de vente

(Techniques de persuasion et finalisation - Comportements gagnants en négociation)

Parcours métiers :

Négociateur(trice) Technico-Commercial(e)

Conseiller(e) Commercial(e)

Manager(euse) d'Unité Commerciale