

## Formation intra-entreprise

### - Les ventes -

<b>Objectifs</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>□ Etre capable d'appliquer la politique commerciale définie par la direction à la quelle le vendeur participe et de réaliser les objectifs arrêtés par la direction, prospector les clients nouveaux, fidéliser les clients existants et négocier avec les clients importants.</li></ul>
<b>Public</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>□ Technicien, Ingénieur...</li></ul>
<b>Programme</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>□ Typologie des vendeurs</li><li>□ Gérer son secteur commercial</li><li>□ Négociation, méthode de ventes et moyens (bureau d'études, R&amp;D )</li><li>□ Optimisation des actions et moyens confiés</li><li>□ Reporting, suivi du budget, indicateur de performance.</li></ul>
<b>Calendrier Lieu</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>□ A déterminer</li><li>□ Sur site ou à l'ESIEC</li></ul>
<b>Coût</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>□ 1800€ + frais de mission</li></ul>
<b>Contact</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>□ Me Stéphanie ODOF</li><li>□ Tel : 03 26 91 39 14</li><li>□ Fax : 03 26 91 38 03</li></ul> <p style="text-align: right;"><a href="mailto:stephanie.odof@univ-reims.fr">stephanie.odof@univ-reims.fr</a></p>

Une convention de formation professionnelle est établie entre l'URCA et l'entreprise et une facture est adressée par le service formation continue.