

Prospecter et vendre par vidéoconférence (Nouveau)

DETAILS SUR LA FORMATION

Prix: 29 EUR / 19 EUR pour demandeurs d'emploi sur base d'une attestation d'Actiris ou du Forem

Dates:

lundi 28/9/2020 de 17h30 à 20h30 à l'efp, Rue de Stalle 292, 1180 Uccle

ou

jeudi 3/12/2020 de 17h30 à 20h30 en ligne

ou

lundi 29/03/2021 de 13h00 à 16h00 à l'efp, Rue de Stalle 292, 1180 Uccle

ou

lundi 17/05/2021 de 17h30 à 20h30 à SNI, Rue Bischoffsheim 33/4, 1000 Bruxelles

CONDITIONS D'ADMISSION

Pas de conditions d'admission pour cette formation

Description

Depuis l'arrivée du coronavirus, les pratiques commerciales ont énormément évolué. Des défis supplémentaires apparaissent pour les commerciaux. A l'aise en face-à-face, les voici obligés de composer avec ces visioconférences. Si le gain de temps de déplacement est attrayant, de nouvelles découpes d'un processus commercial apparaissent.

Cette formation vous présente des outils et conseils pour se familiariser avec ces nouveaux processus de vente.

Formateur

Nadia Ben Jelloun

Forte de 30 années d'expériences dans le monde de l'entreprise, en tant que gérante et cadre, Nadia a recruté, motivé et formé des employés, ouvriers et managers. Elle a toujours été profondément intéressée par le côté humain dans les relations avec autrui: permettre aux autres de parvenir à s'améliorer et à mieux évoluer dans le monde de l'entreprise, en leur fournissant les outils et le bagage nécessaires pour y parvenir.

