



Madame,
Monsieur,

Nous avons le plaisir de vous informer que CIFOC organise, un séminaire de formation spécialisé ayant pour thème et objectifs ce qui suit :

TECHNIQUES DE VENTE ET DE NEGOCIATION

THEME

DATES & LIEU

06 - 07 & 08 mars 2012 (Mardi - Mercredi & Jeudi)
À l'Hôtel The Residence Gammarth ★★★★★
Transport assuré pour les participants non motorisés

CONFERENCIER

**DOCTEUR D'ETAT AGREGE EN MARKETING, EXPERT-CONSULTANT
AUPRES DES ENTREPRISES, CHERCHEUR ET ENSEIGNANT UNIVERSITAIRE**

OBJECTIFS

- ◆ Appréhender les méthodes de vente ;
- ◆ Prendre du recul sur ses pratiques commerciales ;
- ◆ Maitriser les étapes de la vente, de la conquête à la fidélisation ;
- ◆ Savoir négocier et résister à la pression client ;
- ◆ Savoir conclure ses ventes et atteindre ses objectifs.

METHODES

PEDAGOGIQUES

- ◆ Apports théoriques ;
- ◆ Exercices et jeux de réflexion ;
- ◆ Débriefings collectifs ;
- ◆ Plans d'actions individuels.

POPULATION

Cadre chargés de responsabilités commerciales :

Responsables de la Relation Client, Responsables Marketing, Responsable Marketing Relationnel, Responsable Marketing Client, Responsable CRM / e-CRM, Chef de Produit, Chargé de Marketing Relationnel, Directeur et Manager Commercial...

FRAIS

820 dinars Hors TVA de 12%, déductibles du crédit de TFP dans les conditions et limites prévues par l'arrêté du 10 février 2009.

Dans l'attente du plaisir de vous lire, nous vous prions d'agréer, l'expression de notre profond respect.

Le Gérant
Hichem Bouleymane