

#4 MAÎTRISER LES TECHNIQUES ET TACTIQUES COMMERCIALES

On ne naît pas vendeur, on le devient !

Participez à l'atelier « Les clés d'un entretien commercial réussi » animé par Christophe GORET, dirigeant de Booster Academy Mulhouse, cabinet de conseil et de formation n°1 en efficacité commerciale et managériale.

Les points-clés à activer pour réussir votre entretien commercial, muscler votre posture d'entrepreneur, gagner en confiance, augmenter votre taux de transformation et booster vos ventes seront abordés !

En 2 heures de workshop participatif, chacune des étapes d'un entretien commercial seront passées en revue et les règles d'or et les pratiques des meilleurs pour obtenir l'engagement de vos prospects et de vos clients seront présentées.

Votre succès de demain se prépare aujourd'hui !

Quels objectifs ?	- S'initier aux bonnes techniques et tactiques commerciales
Pour qui ?	Deux conditions sont requises pour participer : - avoir une entreprise déjà créée - commercialiser des produits ou des services
Quel intervenant ?	Booster Academy Mulhouse
Quand ?	Mardi 20/06/2023 · 14 h - 16 h
Où ?	Grande salle du Bâtiment Alpha - 5 rue Concorde - 3 ^e étage - 68300 SAINT-LOUIS



Suivez-nous sur la page Facebook :
www.facebook.com/espacesentreprises3pays



* Dans la limite des places disponibles

SE RENSEIGNER / S'INSCRIRE



03 89 70 85 37



economie@agglo-saint-louis.fr

Plus d'informations sur www.agglo-saint-louis.fr -> Rubrique Économie, emploi et formation

PÔLE CRÉATION-REPRISE D'ENTREPRISE - 15 rue de Huningue - 68300 Saint-Louis