



Le commercial

Le marketing



**Développer le
chiffre d'affaires**

Commercial

Equipes de vente, télévente et accueil clients.

Stratégie :
organisation et
ciblage.

Argumentaires et
outils d'aide à la
vente.

Accompagnement à la mise en
œuvre



Les permanences



- ④ Support de présentation de l'offre
- ④ Les outils d'aide à la vente
- ④ La préparation de rendez-vous
- ④ La préparation d'une négociation à fort enjeux
- ④ L'analyse d'un grand compte
- ④ Le débriefing de rendez-vous
- ④ L'élaboration d'une proposition ; l'entraînement à sa présentation
- ④ La mise au point d'un tableau de bord
- ④ L'analyse du tableau de bord
- ④ La préparation d'un salon professionnel
- ④ L'optimisation de l'organisation

Le dernier jeudi de chaque mois



565, avenue du Prado
13008 MARSEILLE

Arnaud CIELLE :

04.91.16.20.58

acielle@ca-plus.biz