Vente-directe comment être plus performant?

CONTENU

- vocabulaire, arguments d'un produit et comportement du vendeur
- les 3 acteurs de la vente-directe: clients, produit et vendeur
- les étapes logique d'une vente
- animer un stand

Infos complémentaires

ORGANISÉE PAR
Agribio 06

DURÉE : 2 jour(s)

TARIFS
Finançable par le fond de formation Vivea

ATTESTATION
Aucune

RENSEIGNEMENTS
Nolwenn Yobé
agribio06@bio-provence.org
Agribio 06
Box 58 - MIN Fleurs 6
06 296
NICE Cedex 3
Tel. 04 89 05 75 47

DATES, LIEUX ET INTERVENANTS

Date	Lieu	Intervenant
10/03/2016	MIN Fleurs 06000 Alpes-Maritimes	Claudine Blanckaert, formatrice CB2M

THÈMES

Commercialisation

FINANCEURS

VIVÉA
Accompagner. Former. Cultiver l'avenir.

☐ J'atteste avoir pris connaissance des conditions générales de formation (Voir la fiche)