

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



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