

PROGRAMME DE FORMATION

Découvrir les fondamentaux de la relation commerciale



50% THÉORIQUE
50% PRATIQUE

FMT 57

OBJECTIF PÉDAGOGIQUE

> Etablir une relation commerciale avec son client.

→ | COMPÉTENCES VISÉES

- Repérer les mécanismes qui jouent dans les phénomènes de la relation commerciale ;
- Engager une démarche personnelle de communication dans la relation commerciale ;
- Appréhender les spécificités de la communication via le téléphone ;
- Jeux de rôles.