

# CONTENU PÉDAGOGIQUE

STRATEGIE, PROSPECTION COMMERCIALE ET CLOSING	METTRE EN PLACE UNE STRATEGIE DE COMPTES	2 jours
	METTRE EN PLACE UNE VEILLE COMMERCIALE	1 jour
	FAIRE DES RESEAUX SOCIAUX UN OUTIL STRATEGIQUE DANS VOS DEMARCHES COMMERCIALES	2 jours
	SOCIAL SELLING PROSPECTER AVEC LES RESEAUX SOCIAUX PROFESSIONNELS	2 jours
	AMELIORER VOS ECRITS ET VOS MAILS PROFESSIONNELS	1 jour
	RÉDIGER UNE PROPOSITION COMMERCIALE	2 jours
	RÉPONDRE A UN APPEL D'OFFRES PRIVÉ OU PUBLIC	2 jours
	PROSPECTION ET DEMARCHAGE TELEPHONIQUE	2 jours
	VENDRE PAR TÉLÉPHONE	2 jours
	TECHNIQUES DE VENTE : MAÎTRISER LES FONDAMENTAUX	3 jours
	REUSSIR VOS ENTRETIENS COMMERCIAUX ET VOS NEGOCIATIONS : SAVOIR VENDRE	3 jours
	SAVOIR NÉGOCIER ET S'IMPOSER FACE À DES ACHETEURS PROFESSIONNELS	2 jours
	LE CLOSING : FAIRE SIGNER SES CLIENTS	1 jour
	PILOTER LE SUIVI DES PRESTATIONS	1 jour
	RECRUTEMENT	CONDUIRE SES ENTRETIENS TELEPHONIQUES
	PREPARER ET MENER SES PREMIERS ENTRETIENS	2 jours
SENSIBILISATION AUX METIERS	INTRODUCTION AU GENIE NUCLEAIRE	2 jours
	INTRODUCTION AUX METIERS DE LA SANTE	2 jours
	INTRODUCTION AU SECTEUR OIL & GAS	2 jours
GESTION DE PROJET	GESTION DE PROJET	2 jours
	GESTION DE RISQUES	1 jour
	GESTION DE COUTS	2 jours
OFFICE	EXCEL	3 jours
	POWERPOINT	2 jours

# CONTENU PÉDAGOGIQUE

COMPORTEMENT  
AL

PROJET

GESTION DU TEMPS ET DES PRIORITES

AFFIRMATION DE SOI ET GESTION DES CONFLITS

GERER SON STRESS ET CELUI DE SES  
COLLABORATEURS

COMMUNIQUER EFFICACEMENT A L'ORAL

DÉVELOPPER SON AISANCE AU TÉLÉPHONE

DEVELOPPER SON ASSERTIVITE

PROJET

1 jour

2 jours

1 jour

1 jour

1 jour

1 jour

5 jours

**57**  
**JOURS**