



**FORMATIONS  
MARKETING  
COMMERCE**

*CATALOGUE 2018 FORMATION PROFESSIONNELLE*



## **COMMERCIAL - VENTES - MARKETING**

### **ADOPTER LA COMMERCIALE ATTITUDE** grâce aux techniques théâtrales

Optimiser sa commerciale attitude grâce aux techniques théâtrales, adopter une attitude commerciale comportementale facilitante, décrypter et s'adapter à la typologie des différents interlocuteurs permettant de pratiquer le rebond commercial et conclure ses ventes.

Durée : 2 jours /14h

Coût et Dates : nous consulter

### **TECHNIQUES DE VENTE : les fondamentaux de la vente : niv 1**

Acquérir les bases de la vente, savoir identifier les besoins de son client, argumenter efficacement et apprendre à conclure un entretien de vente

Durée : 2 jours /14h

Coût et Dates : nous consulter

### **TECHNIQUES COMMERCIALES : de la vente à la négociation : approche commerciale & argumentaire : niv 2**

Démystifier l'approche commerciale, adapter son offre commerciale et construire son argumentaire, savoir décrypter son interlocuteur

Durée : 2 jours /14h

Coût et Dates : nous consulter

### **MARKETING : Stratégie et diagnostic : outils & méthodes fondamentales : niv 1**

Comprendre l'impact et les enjeux du marketing, s'appropriier la démarche et son application pratique afin de définir une stratégie marketing entreprise

Durée : 2 jours /14h

Coût et Dates : nous consulter

### **MARKETING : ADOPTEZ UNE STRATEGIE GLOBALE avec le MIX MARKETING : niv 2**

Définir et mettre en place la stratégie et les objectifs du marketing opérationnel dans la stratégie globale de son entreprise et intégrer les 4 variables du « MIX »

Durée : 2 jours /14h

Coût et Dates : nous consulter

### **BOOSTEZ VOTRE COMMUNICATION ECRITE & diversifiez vos supports de vente: techniques & méthodes**

Définir sa stratégie de communication, concevoir efficacement la rédaction de tous types de supports de vente : Web, communiqué de presse, newsletter, flyers, plaquette commerciale, afin de développer, commercialiser et fidéliser sa clientèle selon ses cibles et ses objectifs.

Durée : 2 jours /14h

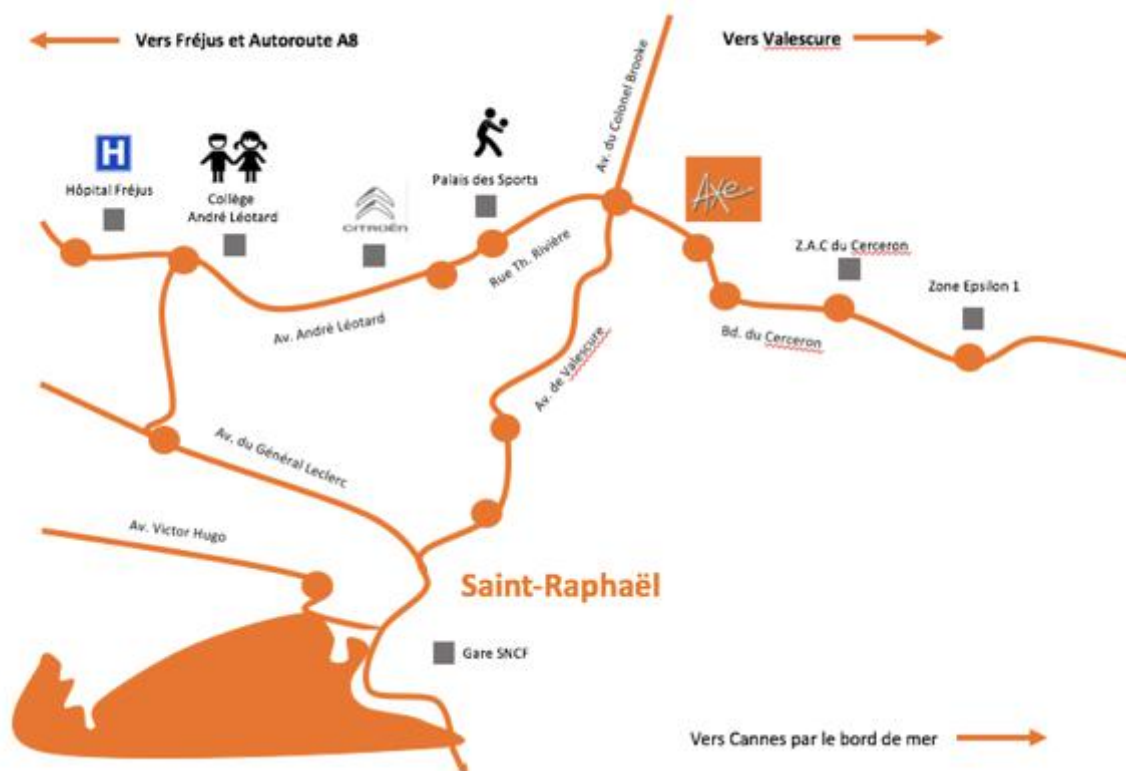
Coût et Dates : nous consulter

Formations



*Dans votre agence ou  
dans notre centre de formation  
aux dates qui vous conviennent.*

# Contacts



## Horaires d'ouverture :

Du lundi au vendredi

De 8h30 à 12h30 et de 13h30 à 17h30

## Nous joindre :

04 94 19 62 62 ou [contact@axe-affaires.com](mailto:contact@axe-affaires.com)

[www.axe-affaires.com](http://www.axe-affaires.com) ou



Partenaires référencés par votre OPCA de branche professionnelle :

