

TITRE DE LA FORMATION	Code	Durée
Elaborer et piloter sa stratégie commerciale	ACO0001	2 jours
Tableaux de bord pour le service commercial	ACO0002	2 jours
Managers, développer la satisfaction client au quotidien	ACO0003	2 jours
Vendre de la valeur complémentaire	ACO0004	2 jours
Entraînement à la prospection téléphonique (Niveau 1)	ACO0005	2 jours
Traiter les appels difficiles au téléphone (Niveau 2)	ACO0006	2 jours
Entraînement aux entretiens commerciaux (Niveau 1)	ACO0007	2 jours
Entraînement aux entretiens commerciaux difficiles (Niveau 2)	ACO0008	2 jours
Défendre son offre face à un jury de décideurs	ACO0009	2 jours
Maîtrisez les techniques d'influence pour convaincre	ACO0010	2 jours
Entraînement aux achats (Niveau 1)	ACO0011	2 jours
Entraînement aux achats difficiles (Niveau 2)	ACO0012	2 jours
Traiter de façon commerciale les réclamations	ACO0013	2 jours
Fidéliser ses clients	ACO0014	2 jours
Prospecter efficacement	ACO0015	2 jours
Vendre et négocier pour non-commerciaux	ACO0016	2 jours
Négocier à haut niveau	ACO0017	2 jours
Convaincre lors de présentation orale commerciale	ACO0018	2 jours

Commercial / Achats

TITRE DE LA FORMATION	Code	Durée
Gestion du temps et des priorités à l'usage des commerciaux	ACO0019	2 jours
Répondre efficacement à un appel d'offre	ACO0020	2 jours
Développer votre efficacité commerciale par la PNL	ACO0021	2 jours
Lancer et piloter efficacement un appel d'offre	ACO0022	2 jours
Répondre efficacement à un appel d'offre	ACO0023	2 jours
Les achats hors production	ACO0024	2 jours