

Optimiser gestion commerciale et prospects

Objectifs

S'approprier les outils (y compris outils d'analyse et exploitation des données spotfire) permettant d'améliorer son efficacité personnelle.
Etre efficace dans sa relation téléphonique commerciale
Travailler sur l'optimisation des tournées
Gérer efficacement son temps

Pré-requis

Aucun

Programme

En cours d'élaboration

PROFIL

Assistants Commerciaux nouvellement embauchés

INFOS COMPLÉMENTAIRES

Organisme : PRO BTP
Durée : 3 jours
Code stage : 1CALTEC66