Organiser son activité commerciale, prendre des rendez-vous utiles

Non-certifiante | Formation continue

Réf. : 1804833F — Mise à jour : 10 février 2026

Organisme responsable : **SMART ET COM FORMATIONS**

Présentation de la formation

Objectifs

- Obtenir des rendez-vous utiles
- Réussir l'entretien de vente et augmenter son CA et fidéliser ses clients
- Défendre son prix et négocier les conditions les plus rentables
- Établir un plan de développement ou de prospection
- Gérer ses priorités pour optimiser son temps sur le terrain

Programme

- Construire son plan d'action commercial
- Prendre des rendez-vous utiles par téléphone
- Gérer son temps et ses priorités commerciales
- Intégrer les réseaux sociaux dans son approche

Certifications préparées et métiers visés

Niveau d'entrée

Aucun prérequis

Dates et lieux de formation

N° session	Modalité	Lieu	Du	Au
2209834S	Présentiel	Saint-Jean-la-Poterie	10/02/2026	31/12/2026

Source : GREF Bretagne #1804833F