Techniques de vente et négociation en hôtellerie

Non-certifiante | Formation continue

Réf. : 1900117F — Mise à jour : 10 février 2026

Organisme responsable : **SMART ET COM FORMATIONS**

Présentation de la formation

Objectifs

- Acquérir les techniques de vente
- Savoir négocier

Programme

- Techniques de vente : les enjeux des clients, la posture vente/conseil, contacter, connaître, convaincre, conclure et conforter
- Négociation : les enjeux, les prérequis pour une bonne négociation, la préparation de la négociation et les règles d'or de la négociation

Certifications préparées et métiers visés

Niveau d'entrée

Aucun prérequis

Dates et lieux de formation

N° session	Modalité	Lieu	Du	Au
2210395S	Présentiel	Saint-Jean-la-Poterie	10/02/2026	31/12/2026

Source : GREF Bretagne #1900117F