

Formation Vente B2B

Vous vous sentez l'âme commerciale et souhaitez monter en compétences ou vous reconvertir, **formez-vous à la vente en B2B avec à la méthode d'écoute active de Listen.**

Les objectifs de cette formation dépendent de vos besoins spécifiques mais peuvent être résumés ainsi :

- Maitriser la prospection et obtenir des rendez-vous commerciaux.
- Développer son réseau pour accroître ses ventes.
- Maitriser les différentes étapes de la vente aux entreprises.
- Présenter les services en mettant en avant leurs avantages.

Les points forts de la formation :

- Cours individuels avec votre formateur dédié
- Choix entre Présentiel ou à Distance
- Souplesse horaire
- Certification en fin de formation pour attester de vos compétences
- Opportunité d'immersion professionnelle pour mise en application en fin de formation
- Coaching post formation pour vous accompagner dans votre recherche de poste
- Mise en relation avec des cabinets de recrutement et des recruteurs

Accéder au programme de formation (document à suivre qu'on transmettra à FOREACHCODE)

Public : Tout personne amenée à commercialiser des services dans sa fonction actuelle ou dans son futur métier.

Prérequis : justifier de 2 ans d'expérience professionnelle

Pour vous inscrire en formation avec votre CPF à :

- [ROUEN](#)
- [PARIS](#)
- [A DISTANCE](#)