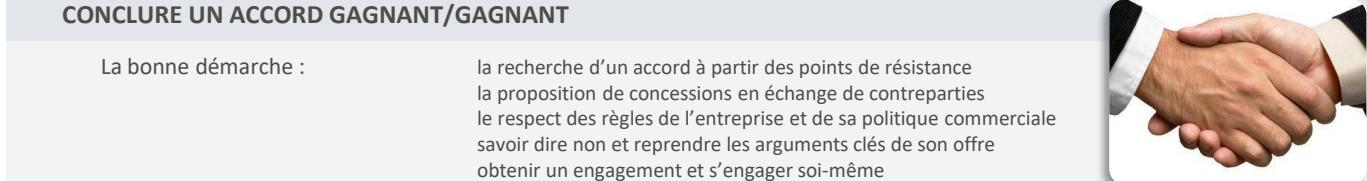
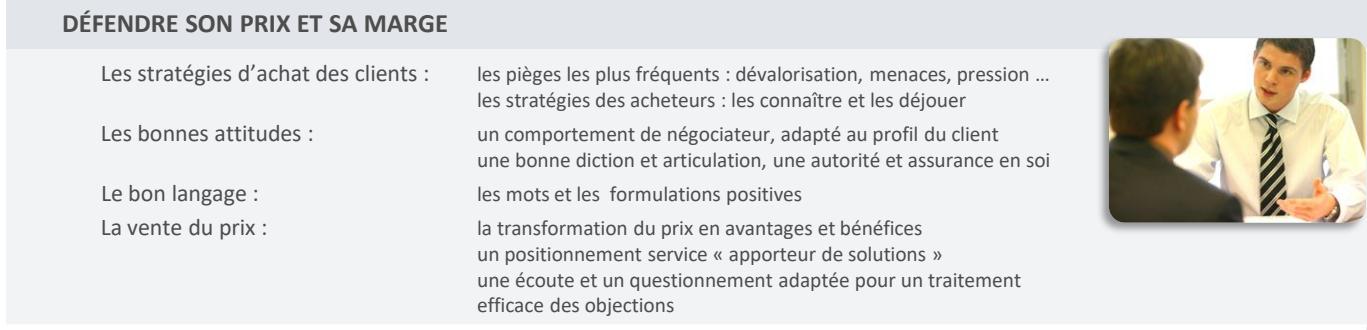
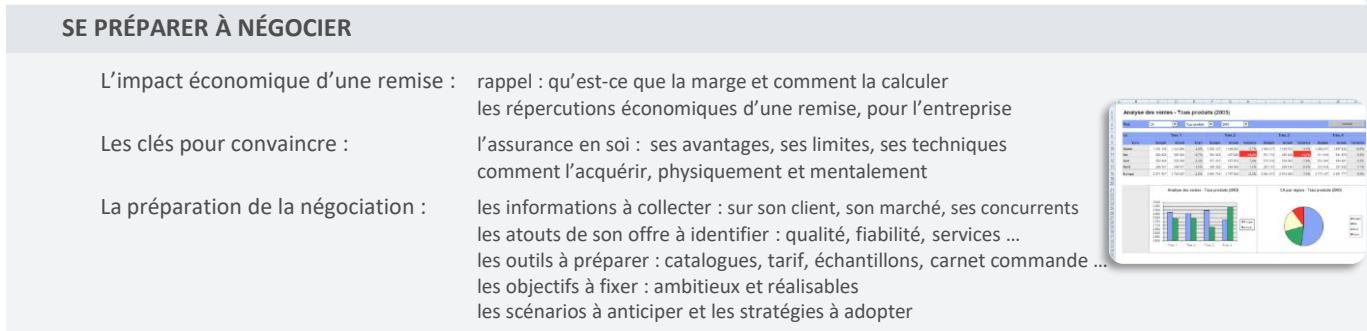
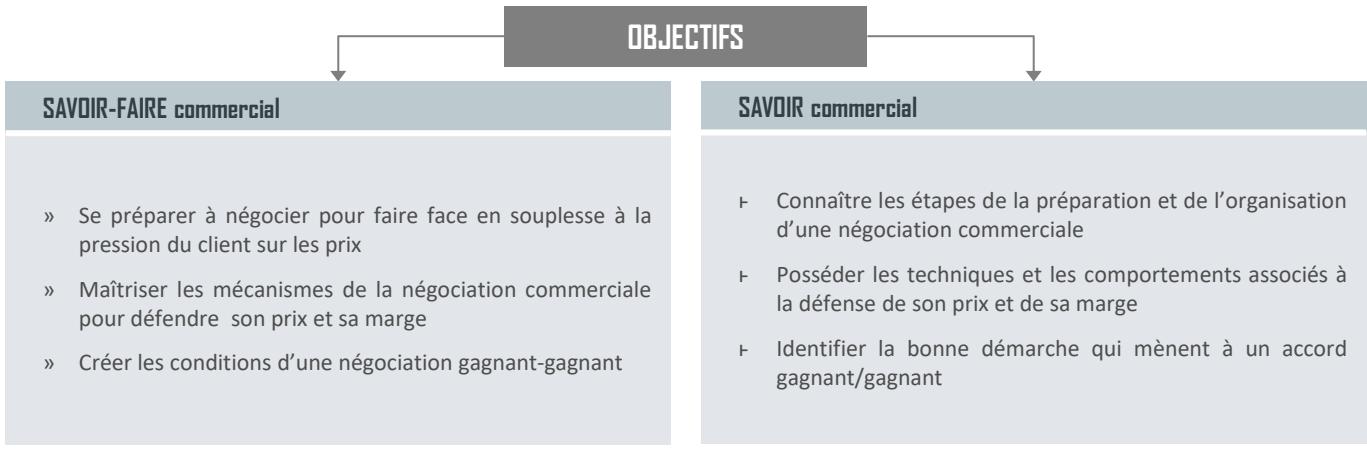


13 - 24

**DÉFENDRE SA MARGE**

PUBLIC	PRÉREQUIS	DURÉE	NIVEAU spécialisation 2
Commercial	Posséder les bases de la vente en visite client	2 jours / 14 heures	Approfondissement Acquisition d'une maîtrise



Outils	Pédagogie active et participative : exposés, synthèses, jeux de rôle, mises en situation, analyses Livret formation - Évaluation des acquis : quiz, exercices - Évaluation de la formation « à chaud »
--------	--