

## Planning de formation

**Domaines de compétences :**  
Vente – Négociation – Management

<b>Intitulés</b>	<b>Durée</b>	<b>Septembre</b>	<b>Octobre</b>	<b>Novembre</b>	<b>Décembre</b>
Les techniques de vente	14h	11,12	5,6	9,10	11,12
Les techniques de négociation	14h	18,19	9,10	6,7	4,5
La profession de commercial en GMS	35h	25,26,27,28,29	16,17,18,19,20	13,14,15,16,17	18,19,20,21,22
La prise de parole	14	14,15	26,27	23,24	7,8

**Contact :**

**0696 82 39 61**

[clebelconsulting@gmail.com](mailto:clebelconsulting@gmail.com)

Plus d'informations sur : [www.clconsulting.biz](http://www.clconsulting.biz)