



SOLUTIONS « PREMIUM » EN NÉGOCIATION COMMERCIALE



LIEU DE LA FORMATION
CENTRE TERTIAIRE - TALENCE
OU SITE CLIENT

PUBLIC CONCERNÉ

Entreprises.

PRÉ-REQUIS

A déterminer conjointement.

DÉTAILS DATE DE LA FORMATION

A déterminer conjointement.

MODALITÉS DE FINANCEMENT

Plan de développement des compétences

OBJECTIFS DE LA FORMATION

Répondre à vos besoins spécifiques de formation en négociation commerciale.

CONTENU DE LA FORMATION

Contenus « exclusifs » élaborés :

- Par nos formateurs experts du domaine commercial ;
- A partir de diagnostics partagés de vos besoins spécifiques de formation en négociation commerciale ;
- Le cas échéant, sur la base des données internes dont vous souhaitez une exploitation pédagogique ;
- Le tout, en tenant compte de vos contraintes organisationnelles ou autres.

CONDITIONS DE FORMATION

Formations intra sur - mesure.
Méthodes et modalités pédagogiques académiques et/ou innovantes.
Suivi des prestations.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Attestation de formation.

PROFIL DES INTERVENANTS

Formateurs/consultants du GRETA NORD AQUITAINE experts du domaine commercial.

VOS CONSEILLERS DES AGENCES DE GIRONDE

Christophe DOIGNIES
CFC
christophe.doignies@ac-
bordeaux.fr
05.19.08.05.70
06 75 04 79 84