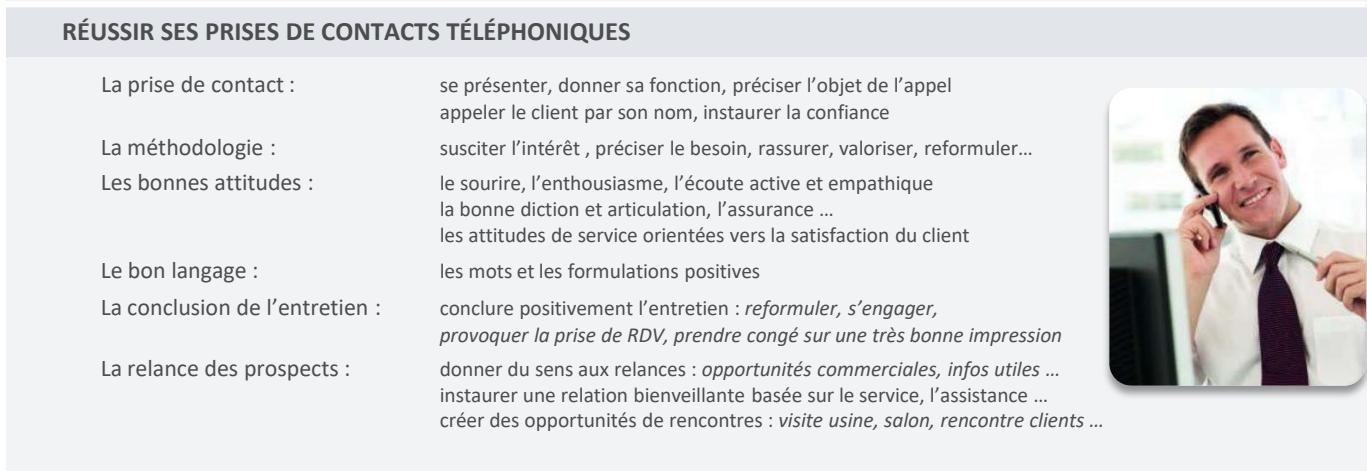
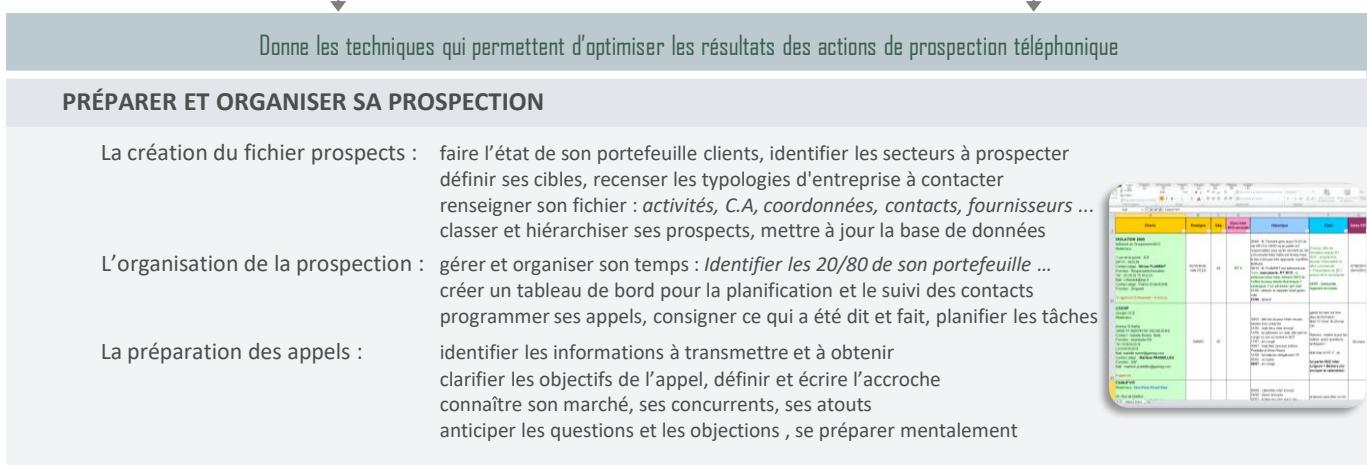
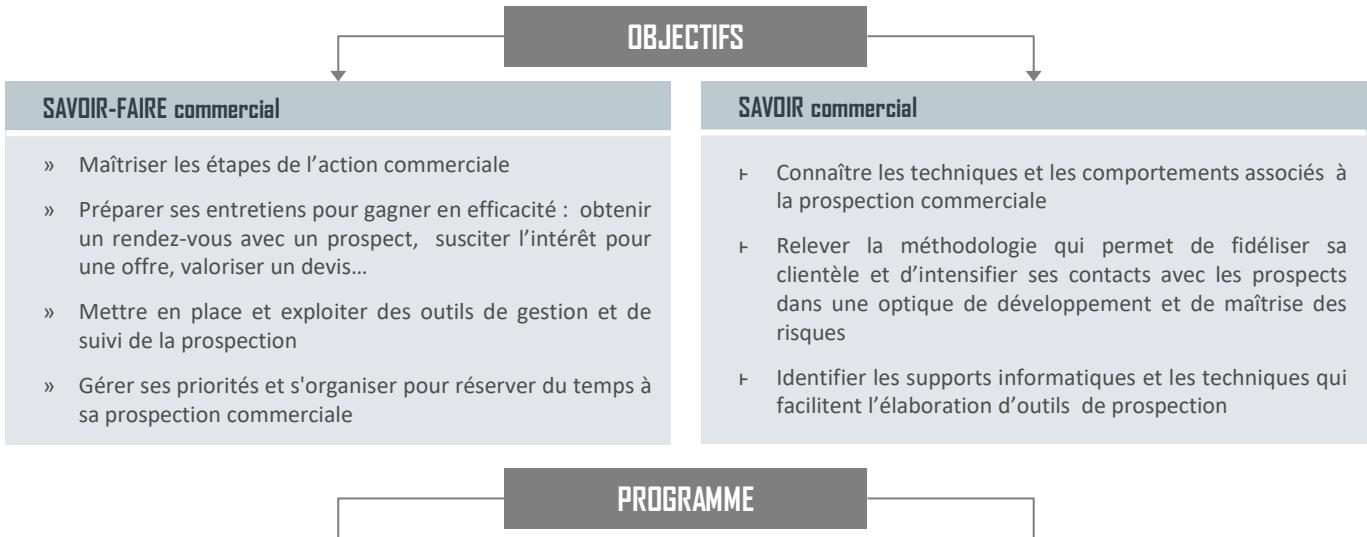


13 - 22

## SUIVRE ET DÉVELOPPER SON PORTEFEUILLE CLIENTS

PUBLIC	PRÉREQUIS	DURÉE	NIVEAU spécialisation 2
Commercial externe / A.T.C	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 : quizz, exercices - Évaluation de la formation « à chaud »
--------	---