



Techniques de vente

NIVEAU : MASTER PROFESSIONNEL

PRÉSENTATION DE LA FILIÈRE

Prospection, argumentation, closing et fidélisation.

OBJECTIF GÉNÉRAL

Développer des compétences directement mobilisables en techniques de vente, comprendre ses processus, utiliser les outils professionnels, analyser les situations et évoluer progressivement vers des fonctions de coordination, de pilotage ou d'expertise.

DÉBOUCHÉS POSSIBLES POUR CE NIVEAU

Responsable / manager / consultant en Techniques de vente

PROFIL DU NIVEAU

Pilotage, stratégie, management et expertise avancée.

AXES D'APPRENTISSAGE

- Piloter la performance et les transformations
- Définir et déployer une stratégie métier
- Manager les équipes, projets et risques
- Développer une posture de conseil