



REDIGER UNE OFFRE COMMERCIALE - AC7

Objectifs de la formation

Maîtriser les modes de rédaction et de présentation de l'offre commerciale

Objectifs pédagogiques

Savoir rédiger avec aisance et pertinence une réponse à la demande d'un client en tenant compte des aspects commerciaux, juridiques et financiers d'un contrat de vente

Type de formation

Actions d'acquisition, d'entretien et de perfectionnement des connaissances

Public visé

Salarié en activité

Nombre de stagiaires

8 participants par sessions

Méthode

Les participants acquièrent les techniques et les méthodes pédagogiques de transmission des savoirs. Alternance d'apports théoriques et de mises en situations pratiques. Face à face pédagogique interactif établi dans le souci de répondre aux attentes individuelles et collectives

Durée

21 heures

Dates

Inter : Voir calendrier des formations sur notre site

Intra : Quand vous voulez

Contenu de la formation

Les C.G.V.

Les délais de paiement

Les conditions de transport

Les réserves de propriétés

La garantie

La charte qualité

Outils

Vidéo projecteur, livret stagiaire et jeux de rôle.

L'évaluation

Evaluation formative par mise en situation, animation d'une séquence de formation, QCM.

La validation

Attestation descriptive de formation

Prix de la session

Intra :

Inter :

+ INFOS

Contactez notre conseiller formation :

03 88 15 58 68

info@filea.eu