

- Durée conseillée : 2 jours
- Disponible en inter et intra entreprise
- Référence : FSFPC02

Introduction :

La maîtrise de l'art de la vente et des rouages du commerce nécessite une formation technique de vente et de la finance. En tant qu'experts de la vente et de la négociation, renforcez vos acquis via une formation de la finance destinée exclusivement à la force de vente. Nerf de l'entreprise, la branche commerciale se doit d'actualiser continuellement ses compétences pour posséder les meilleurs atouts et peut profiter d'une formation Finance pour assurer le succès d'une opération de vente. Les secrets pour piloter une stratégie commerciale ciblée et efficace ne sont plus aujourd'hui réservés à quelques privilégiés, grâce à nos packs de formation "FINANCE POUR LES COMMERCIAUX".

Points à élaborer :

- Economie générale
- Finance général et flux d'argent
- Types de paiement
- Recouvrement
- Comptabilité général : coté client
- Analyse financière
- Utilité des banques et assurances pour le commercial

Public cible :

- Attaché commercial
- Responsable commercial
- Chef de vente
- Directeur commercial