



## **Public Visé**

**Fichier à télécharger :**

**Public\_Visé\_LZ\_Formation\_Négociation\_Commerciale.pdf**

**Contenu du fichier :**

---

### **Public Visé pour Chaque Prestation :**

**1. Professionnels Débutants en Vente :**

- Nouveaux entrants dans le domaine de la vente souhaitant acquérir les bases de la négociation commerciale.
- Stagiaires commerciaux cherchant à comprendre les principes fondamentaux de la relation client.

**2. Responsables Commerciaux Junior :**

- Commerciaux en début de carrière cherchant à renforcer leurs compétences en négociation.
- Employés responsables des interactions directes avec les clients et les prospects.

**3. Entreprises Formant leurs Équipes :**

- Organisations souhaitant améliorer les compétences de leur force de vente.
- Entreprises cherchant à optimiser la performance de leurs équipes commerciales.

