

Réussir vos négociations commerciales à l'international

-Référence: **IE-6**

-Durée: **2 Jours (14 Heures)**

Les objectifs de la formation

- Acquérir les outils et les techniques pour réussir ses négociations à l'international
- Identifier son style de négociation et celui de son interlocuteur
- S'affirmer face aux pressions des acheteurs
- Défendre et développer ses marges en contexte interculturel

A qui s'adresse cette formation ?

POUR QUI :

- Responsable de zone, commercial Export, chef de projet, ingénieur d'affaires et toute personne ayant en charge la vente et la négociation de services ou produits à l'international.



(+212) 5 22 27 99 01



(+212) 6 60 10 42 56



Contact@skills-group.com

Nous sommes à votre disposition :
De Lun - Ven 09h00-18h00 et Sam 09H00 – 13H00

Angle bd Abdelmoumen et rue Soumaya, Résidence Shehrazade 3, 7ème étage N° 30
Casablanca 20340, Maroc