



Communication et Langues

L'accueil et le service client - 14H

Permettre aux apprenants de maîtriser les différentes techniques de l'accueil et de la vente.

Accueil et commercialisation : Comment convaincre son client - 14H

Maîtriser son accueil et son argumentation commerciale.

Les techniques de vente additionnelle - 14H

Mettre en valeur les qualités d'un produit ou d'un service pour développer chez le client le désir d'acheter, adapter la vente en fonction du client.

Maîtriser les règles en orthographe - 14H

Bénéficier d'une remise à niveau en orthographe. Maîtrise des difficultés de la langue française d'ordre grammatical et sémantique à l'écrit, dans un usage professionnel.

Remise à niveau en Français, Mathématique, Informatique (entre 50 et 150 heures) Faciliter l'entrée en formation en atteignant le niveau nécessaire en français, mathématiques et informatique.

La relation client en Anglais - 30H

Améliorer ses connaissances en Anglais adaptées à la pratique professionnelle de l'entreprise.

La relation au client Espagnol - 30H

Améliorer ses connaissances en Espagnol adaptées à la pratique professionnelle de l'entreprise

L'argumentation commerciale - 14H

Permettre aux apprenants de maîtriser les différentes étapes de la vente.

Développement personnel - 21H

Apprendre les techniques de gestion personnelle, optimiser son potentiel.

Transmettre une image de qualité - 7H

Améliorer l'image de son entreprise par un comportement et une attitude adéquate.

