



Certificat de conseiller de vente

Session 2027

Date	Heure de début	Heure de fin	Matière enseignée	Format/Lieu	Durée (indiqué en nombre de périodes de 45min)
10 mars 2027	08:30	12:00	Stratégie, planification et reporting	e-learning	1
			Stratégie, planification et reporting	présentiel / CVPC	4
17 mars 2027	08:30	12:00	Connaissance de soi	e-learning	1
			Connaissance de soi	présentiel / CVPC	4
24 mars 2027	08:30	12:00	Prospection et planification des rendez-vous	e-learning	1
			Prospection et planification des rendez-vous	présentiel / CVPC	4
07 avril 2027	08:30	17:00	Préparation des entretiens et argumentaire	e-learning	1
			Préparation des entretiens et argumentaire	présentiel / CVPC	4
14 avril 2027	08:30	17:00	Entretiens de vente	e-learning	1
			Entretiens de vente	présentiel / CVPC	8
21 avril 2027	08:30	12:00	Suivi, fidélisation et références actives	e-learning	1
			Suivi, fidélisation et références actives	présentiel / CVPC	4
28 avril 2027	08:30	12:00	Défense du prix et de la marge	présentiel / CVPC	4
			Défense du prix et de la marge	e-learning	1
12 mai 2027	08:30	12:00	Utilisation de l'IA dans le cadre de la vente	e-learning	1
			Utilisation de l'IA dans le cadre de la vente	présentiel / CVPC	4
26 mai 2027	08:30	12:00	Préparation - Training entretien de vente	e-learning	1
			Training - entretien de vente	présentiel / CVPC	4
02 juin 2027	08:30	17:00	Examen	présentiel / CVPC	0
	18:30	20:00	remise des certificats	0	0