

Coaching commercial

8 vidéos

7 fiches analyse

1 fiche mémo

1 forum

0. Teaser

1. Vendre le coaching

2. Analyser la situation

3. Briefer avant le RDV commercial


4. Accompagner en clientèle

5. Analyser à chaud















6. Suivre et recadrer

7. Féliciter

my learning place Accueil BR



FR14 - Coacher un commercial
Parcours Flash Learning

Teaser	 Le coaching en question	 Fiche mémo Conduire le changement
1. Vendre le coaching	 Modèle	 Analyse
2. Analyser la situation	 Modèle	 Analyse
3. Briefer avant le RDV commercial	 Modèle	 Analyse
4. Accompagner en clientèle	 Modèle	 Analyse
5. Analyser à chaud	 Modèle	 Analyse
6. Suivre et recadrer	 Modèle	 Analyse