

FORMATION COMMENT RÉDIGER SES DEVIS ? LES RELANCER ET SE FAIRE PAYER

Objectifs

- > Comment construire sa proposition ?
- > Pourquoi faut-il relancer les devis ?
- > Le discours de relance des devis ?
- > Les conditions de paiement et le recouvrement ?

Public et pré-requis

- > Chef d'entreprise de 0 à 20 salariés.
- > Artisan.
- > Consultant.
- > Indépendant.

Durée

- > 1 jour soit 7 heures.

Programme

- > Déterminer les éléments clés de l'offre.
- > Déterminer la construction de l'offre.

« Selon le rythme de pratique, il faut de 1 à 3 mois pour acquérir solidement un programme de formation »

Méthode pédagogique

- > 100% face à face pédagogique.
- > Notre pédagogie est basée sur la mise en pratique de cas professionnels avec alternance d'apports théoriques et de mise en pratique informatique tout au long des modules afin de valider les acquis.
- > Chaque stagiaire travail sur un PC.
- > Outils utilisés : support pour rédaction, plan.

Tarifs & Lieu

- > Nous consulter.

Accessibilité

- > Intra-entreprise et Inter-entreprises.



TOSA® Centre Agréé



sage | Partenaire Agréé

