

## CALENDRIER DES FORMATIONS INTER-ENTREPRISE 2025

### Prospecter par téléphone et gagner de nouveaux clients

Faites de vos commerciaux des pros de la prise de rendez-vous !

" Le téléphone, un outil incontournable pour optimiser votre prospection "

PARIS	LILLE	LYON
6 et 7 février 2025	3 et 4 février 2025	20 et 21 mars 2025
26 et 27 juin 2025	23 et 24 juin 2025	30 juin et 1er juillet 2025
30 et 31 octobre 2025	27 et 28 octobre 2025	23 et 24 octobre 2025
18 et 19 décembre 2025	15 et 16 décembre 2025	11 et 12 décembre 2025