

# MISSION VENTE, NÉGOCIATION

- Superviser et participer aux ventes courantes (réservations, client de passage, information tarifs etc..)
- Participer avec le professeur aux négociations de produits plus complexes (séminaires, groupes etc..)
- Proposer et justifier auprès du professeur de l'opportunité d'une offre tarifaire
- Proposer et justifier auprès du professeur l'opportunité d'ouvrir ou de fermer les ventes en ligne