

Marketing-Commercial

Thèmes	Code	Durée
Développer vos performances commerciales : savoir prospecter et maîtriser l'art de négociation	MC 01	3 jours
Maîtriser les techniques d'entretien et d'enquête	MC 02	3 jours
L'enquête de satisfaction clients – Guide méthodologique	MC 03	3 jours
Les techniques d'élaboration de votre étude de marché	MC 04	3 jours
Réussir le développement et le lancement de vos nouveaux produits	MC 05	3 jours
Analyser la concurrence, développer la veille stratégique et bâtir sa stratégie commerciale	MC 06	3 jours
L'élaboration et le suivi du plan d'action marketing : approche pratique	MC 07	3 jours
Améliorer la stratégie commercial par la qualité de service, l'accueil, la gestion des réclamations, la fidélisation de la clientèle et les techniques de marketing direct	MC 08	3 jours
Le coaching des vendeurs : menez votre équipe aux succès	MC 09	3 jours
Le e-marketing : maîtriser l'internet pour mieux communiquer, vendre et fidéliser.	MC 10	3 jours
Maîtriser les techniques d'élaboration et d'exploitation du tableau de bord de la direction marketing	MC 11	3 jours
Marketing, management et techniques de commercialisation appliquées	MC 12	3 jours

Achat – Gestion des stocks – Supply chain

Thèmes	Code	Durée
De la logistique au supply chain	ASC 01	3 jours
Formation pratique et approfondie es acheteurs	ASC 02	3 jours
Le tableau de bord de la direction des achats : comment en faire un outil de maîtrise des coûts ?	ASC 03	3 jours
Les nouvelles techniques de gestion des stocks	ASC 04	3 jours
Maîtriser les techniques et les procédures de l'inventaire physique	ASC 05	3 jours
Optimisation de la gestion de stock	ASC 06	3 jours
Conception et rédaction des cahiers des charges	ASC 07	3 jours