

1. MARKETING

- a. Des produits et services
- b. De soi

2. COMMERCIAL

- a. Achat
- b. Vente

3. COMMUNICATION

- a. Ecrit et oral
- b. Les outils de communication

4. COMPTABILITE

- a. Comptabilité analytique 1&2
- b. Les outils de gestion : Ciel, EBP

5. L'OUTIL INFORMATIQUE

- a. La suite office

6. LANGUES

- a. Anglais
 - i. De l'initiation au perfectionnement
 - ii. Le lexique des affaires

Détail des formations

1. MARKETING

a. Des produits et services

- i. Le marketing : La démarche et ses outils
- ii. Du diagnostic au plan d'actions commerciales
- iii. Le marketing direct : Méthodes et techniques
- iv. Les outils de marketing direct : Conception et rédaction
- v. La stratégie marketing : Etre proactif avec un avantage concurrentiel durable
- vi. Le marketing opérationnel : Un plan d'action qui gagne en efficacité

b. De soi

- i. Son image et son message
- ii. Le langage corporel
- iii. Gestion du stress
- iv. Développement interpersonnel

2. COMMERCIAL

a. Les Achats

- i. La négociation d'achats : Perfectionnement 1&2
- ii. La mission de responsable achat et d'aides acheteurs : FCS
- iii. Efficacité et développement personnel : le management par la qualité
- iv. Améliorer la performance de ses achats
- v. La juridiction des achats
- vi. Internet : Comment dynamiser vos achats

b. La vente : l'effi-science commerciale

- i. Le téléphone : Prise en charge de l'appel
- ii. Le téléphone : Efficacité dans la prise de rendez vous
- iii. Le téléphone : Le traitement des réclamations
- iv. Les performances managériales de l'encadrement
- v. Le professionnalisme des équipes de vente
- vi. Les qualités commerciales des services après vente
- vii. Pilotage de performances commerciales

3. COMMUNICATION

a. Ecrit et parlé

b. Les outils de communication

- i. Internet et la génération email
- ii. Les media et leur utilisation
- iii. La stratégie de communication
- iv. Les objectifs de communication

4. COMPTABILITE

a. Comptabilité analytique

- i. Comptabilité 1
- ii. Comptabilité 2

b. Les outils de gestion

- i. Ciel

5. L'OUTIL INFORMATIQUE

a. La suite Office

- i. Word 1
- ii. Word 2
- iii. Excel 1
- iv. Excel 2
- v. PowerPoint 1
- vi. PowerPoint 2
- vii. Accès 1
- viii. Accès 2

6. LANGUES

a. Anglais : For beginners and business

- i. De l'initiation au perfectionnement
- ii. Commercial et marketing