

CATALOGUE DES FORMATIONS 2019

Intitulé du programme			Durée		Disponible en :	
			Jours	Heures	Inter-entreprises	Intra-entreprise
COMMERCIAL VENTE	1	Accueil, service, merchandising	1	7	Oui	Oui
	11	Les bases du merchandising	1	7	Non	Oui
	2	Les techniques de ventes	1	7	Oui	Oui
	21	Vendre le financement	1	7	Non	Oui
	3	Réception atelier	1	7	Oui	Oui
	31	Optimisation du planning atelier	1	7	Oui	Oui
	3P	Réception active et gestion planning	3	21	Non	Oui
	4	Optimiser l'activité de la pièce détachée	1	7	Oui	Oui
	4P	Gestion du stock pièces et règles du magasinage	2	14	Non	Oui
	5	La gestion des contacts clients	2	14	Non	Oui
	6	Maitriser les nouveaux modes de communication	1	7	Non	Oui
	7	Fidélisation clientèle	1	7	Non	Oui
	8	Prospection, vente et suivi clientèle.	2	16	Non	Oui
	9	Bases et prérequis de la relance téléphonique	1	7	Non	Oui
10	Techniques d'argumentation au téléphone	1	7	Non	Oui	
MANAGEMENT	1	Bases et gestion RH	1	7	Oui	Oui
	2	Gestion financière	1	7	Oui	Oui
	3	Management opérationnel niveau 1	3	21	Non	Oui
	4	Management opérationnel niveau 2	3	21	Non	Oui
	5	La conduite du changement	1	7	Non	Oui
	6	L'entretien professionnel	1	7	Non	Oui
	7	L'entretien annuel d'évaluation	1	7	Non	Oui
	8	Recrutement	1	7	Non	Oui
	9	Rémunération	1	7	Non	Oui
	10	L'élaboration des outils de gestion RH	2	14	Non	Oui
B TO B	1	Merchandising - Animation réseau	1	7	Non	Oui
	2	La relation commerciale en B to B	2	14	Non	Oui
	3	La relation commerciale au téléphone en B to B	1	7	Non	Oui
	4	La relance proactive des clients en B to B	1	7	Non	Oui