

COMMERCE & MARKETING (I/2)

Rubrique	TITRE	Durée en jours	N °FICHE
Achat	Acheter à l'international	3	1 450
Achat	Négocier et gérer les achats à l'international	3	2 817
Achat	Négocier et gérer les achats à l'international	3	3 209
Achat	Les fondamentaux de la gestion et de l'organisation d'un service achat	2	237
Achat	La maîtrise du calcul des prix de revient	1	238
Manag	Le métier de directeur commercial	5	3 151
Manag	Les Tableaux de Bord de Management	3	563
Manag	Manager une équipe de vente par les objectifs	3	1 195
Manag	Objectif CA : Une nouvelle dynamique commerciale pour votre équipe de vente	3	2 157
Manag	Piloter l'action et la relation commerciale dans l'entreprise	1	1 305
Manag	Reporting d'activité commerciale	10	943
Manag	SCM et la prévision des ventes : comprendre, intégrer et optimiser.	1	1 186
Market	Le marketing en action	2	1 221
Market	Les clefs pour réussir son plan marketing	2	2 672
Market	Marketing pour les non marketeurs	2	1 220
Market	Les techniques de marketing opérationnel	1	3 147
Market	Approche historique et socio-économique de la Réunion.	2	2 886
Négo	Optimiser ses relations commerciales et Négocier efficacement	2	261
Négo	Réussir ses négociations	1	341
Négo	Technique de Négociation, fidélisation et Mercatique relationnelle	2	2 416
Négo	Améliorer ses relations commerciales grâce a la Process Com	2	945
Négo	Vente - NEGOCIER	1	3 215
Négo	La Gestion des Clients Difficiles en période de crise	1	2 182
Négo	La négociation avec les fournisseurs	2	678
Recouv	Le recouvrement commercial au téléphone	2	44
Recouv	Le recouvrement amiable par téléphone	2	2 906
Recouv	Le recouvrement amiable au téléphone et en face à face	2	1 749
Régl	Faire une offre à l'export	2	1 451
Régl	La documentation : un outil commercial	3	2 955
Régl	La réglementation douanière	3	1 426
Régl	La réforme de la loi Galland, construisez votre négociation commerciale 2007	4	418
Régl	Répondre aux appels d'offre	1	2 793
Vente	Fidélisation et Conquête de son portefeuille clients	2	944
Vente	Formation pratique à la vente	1	2 781
Vente	Gestion de son portefeuille clients : Fidélisation et Conquête	1	1 950
Vente	La Vente Action	0,5	2 173
Vente	Les clés d'une vente réussie	3	260
Vente	Les fondamentaux de la vente	2	2 301



COMMERCE & MARKETING (2/2)

Rubrique	TITRE	Durée en jours	N °FICHE
Vente	Les ventes additionnelles	3	258
Vente	Optimisez votre offre produit !	3	1 222
Vente	Organisation Commerciale	3	384
Vente	Prospection : Prendre Rendez-vous	2	42
Vente	Savoir faire une vente simple	1	1 280
Vente	TOP DAY : Défendre ses prix et ses marges	5	342
Vente	Développer une posture commerciale pour non commerciaux	3	2 775
Vente	Tous vendeurs	3	2 436
Vente	Vente - LE BOOK - Le créer et apprendre à s'en servir	3	2 765
Vente	Vente - PROSPECTER : L'indispensable pour une force de vente	1	2 768
Vente	Vente - COMMUNIQUER grâce à la synergologie	10	3 214
Vente Mag	La mise en place d'une politique de prix en magasin	1	1 433
Vente Mag	Le merchandising efficace ou l'art de conjuguer rentabilité et attractivité	2	2 673
Vente Mag	Techniques de Merchandising : Un magasin bien organisé et vendeur !	2	2 183
Vente Mag	Techniques promotionnelles : comment réussir vos opérations promotionnelles	2	259
Vente Mag	Un linéaire, le comprendre et l'optimiser	0,5	2 665
Vente Mag	Vendre en Magasin	2	193
Vente Mag	La vente conseil aux stands métiers	2	934
Vente Mag	Le métier d'employé commercial	1	931
Vente Mag	Maitrise du stand fruits et légumes	1,5	932
Vente Mag	Savoir communiquer et fidéliser en caisse	1,5	1 489
Vente Mag	Technologie produits au stand charcuterie coupe	1	933
Vente Mag	La Démarque.	1	930