

formations 1er semestre 2018	janvier	février	mars	avril	mai	juin
Agent commercial, vrp comment choisir				10		
Améliorez l'attractivité de votre packaging (durée 2 jours)						
Atelier pratique : mieux comprendre et negocier les contrats des enseignes			6			6
Category management : se distinguer par une nouvelle valeur ajoutée	30				15	
Construire vos CGV			14			13
Mieux batir et exploiter votre revue de marché enseigne	31				16	
Développer son réseau et communiquer grace à LinkedIn		14				
Diminuer ses pénalités avec une enseigne			21			22
Etre une Assistante comptes-clés performante				5		
L'essentiel du droit du commerce électronique		8				
Mieux argumenter pour mieux transformer		6				7
Maitriser votre supply chain avec les indicateurs partagés			29			
Négociations commerciales 2018	24					
Négociations commerciales 2019						
Se prémunir contre le délit de marchandage				11		
Réussir la presentation visuelle et textuelle des produits		27				
Réussir ses negociations en centrale d'achats (durée 3 jours : 2 +1)				3&4	15	
E-marketing			28			
Parcours web marketing certification FFP (durée 5 jours)			29 &30	12&13	24	
	janvier	février	mars	avril	mai	juin