

Nos formations 2017	janvier	février	mars	avril	mai	juin	juillet	septembre	octobre	novembre	décembre
Améliorez l'attractivité de votre packaging		21 et 22			30 & 31				25 & 26		
Communication et animation de réunion					26						
Comprendre et négocier le contrat distributeurs (sessions contrat Kingfisher)	31										
Comprendre et négocier le contrat distributeurs (sessions contrat Mr bricolage)		15									
Construire vos CGV						19		7			
Consulting SMO - L'utilisation des réseaux sociaux pour le développement économique de l'entreprise		2			10					13	
De la vente à la négociation : augmentez vos contreparties en magasin indépendant (durée 2 jours)						20 & 21					
Diminuer ses pénalités avec une enseigne			22			8		12			
E-marketing - Toutes les stratégies et techniques du marketing digital et du Web 2.0 dans une entreprise		3				6				14	
E-reputation			16			7				15	
Etre une Assistante comptes-clés performante					11				17		
Gérer son temps et ses priorités					12						
Gestion de projet et management transverse					19						
La Loi et les CGV, les nouveaux leviers de négociation en centrale d'achat				12					11		
La Supply Chain, pour négocier du box d'achat à la tablette					17						
Le cadre législatif de la relation industrie-commerce : un levier efficace dans votre négociation					18						
Le management performant d'une équipe terrain (durée 2 jours)											
L'essentiel des enquêtes de concurrence et de consommation				6							
L'essentiel du droit de la facturation											12
L'essentiel du droit de la vente										29	
L'essentiel du droit du commerce en ligne										9	
Négociations commerciales 2018									26		
Négocier à 2 pour développer son pouvoir en centrale d'achat						2					
Négocier une hausse tarifaire avec votre distributeur									9		
Prospecter avec succès les GSB et négoce indépendants						18 & 19					6 & 7
Réussir ses négociations en centrale d'achats			7 & 8	11 (suite des 7 & 8 avril)				4 & 5	10 (suite des 4 & 5 sept.) 18 & 19	16 (suite 18 & 19 oct.)	
S'appuyer sur la technique de vente pour améliorer son impact en clientèle				26 et 27							
Sécurisez et valorisez vos négociations grâce à la Loi (2 jours)					16 et 17			14 & 15			
Traiter des demandes-phares des distributeurs GSA, bricolage et négoce dans la négociation						27		14			