

deuxième semestre 2017	septembre	octobre	novembre	décembre
Améliorez l'attractivité de votre packaging		25 & 26		
Atelier pratique : Mieux analyser et négocier les contrats des enseignes	28	12		
Construire vos CGV	7			
Consulting SMO - utilisation des réseaux sociaux pour le développement de l'entreprise			13	
Développer son réseau- communiquer avec LINKEDIN	21			
Diminuer ses pénalités avec une enseigne	12			
E-marketing - stratégies et techniques du marketing digital et du Web 2.0 dans une entreprise			14	
E-reputation			15	
Etre une Assistante comptes-clés performante		17		
Interventions de vos équipes en magasin : se prémunir contre le délit de "marchandage"	29			
La Loi et les CGV, les nouveaux leviers de négociation en centrale d'achat		11		
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	
Maitriser votre supply chain avec les indicateurs partagés		12		
Negociations commerciales 2018		26		
Négocier une hausse tarifaire avec votre distributeur		9		
Prospecter avec succès les GSB et négoce indépendants				6 & 7
Réussir la présentation visuelle de ses produits sur les sites distributeurs			15	
Réussir ses negociations en centrale d'achats (2 +1 jours)	4 & 5	18 & 19		
S'appuyer sur la technique de vente pour améliorer son impact en clientèle		5 & 6		
Sécurisez et valorisez vos négociations grâce à la Loi (2 jours)	14 & 15			
Traiter des demandes-phares des distributeurs GSA, bricolage et négoce dans la négociation	14			
VRP exclusif, multicartes, agent commercial : Comment choisir ?	28			