

Commercial & Vente





Réf	THEMES	DUREE
CV 1	Techniques de ventes	18 HEURES
CV 2	Gestion et Management de la Force de Vente	18 HEURES
CV 3	La gestion du temps	18 HEURES
CV 4	Tableau de bord du service achat et approvisionnement	12 HEURES
CV 5	Augmentez vos ventes et marges tout en réduisant vos impayés	12 HEURES
CV 6	Techniques de Prévision des ventes	18 HEURES
CV 7	Les nouvelles techniques de management des achats et des approvisionnements	18 HEURES
CV 8	Comment améliorer la performance des achats ?	18 HEURES
CV 9	Méthodes et outils de sélection et d'évaluation des fournisseurs	18 HEURES
CV 10	Réussir ses négociations avec les fournisseurs et préserver ses marges	12 HEURES
CV 11	Négociation commerciale : 06 étapes gagnantes	12 HEURES
CV 12	Tableau de bord de la direction Commerciale	12 HEURES
CV 13	Diagnostic stratégique et organisationnel de la fonction achat	12 HEURES
CV 14	Supply chain et management	12 HEURES
CV 15	Le marketing achat et mise en œuvre d'une stratégie fournisseur	12 HEURES

