

Centre de Gestion Agrée de l'Artisanat de l'Agriculture et des Professions Libérales

En partenariat avec





GESTION ET STRATEGIE



\*Sous réserves pour les non artisans

## Mettre en place un plan d'actions commerciales 01 et 08/03 Réussir votre prospection téléphonique et vos relances 12/04 Maitriser les techniques de vente en face à face 15 et 16/03 STRATEGIE COMMERCIALE 06 et 07/05 Réussir votre e-mailing et votre newsletter 01 et 08/04 Réaliser votre support de communication sur informatique 06 et 07/04 09 et 10/06 02 et 03/06 Réaliser votre étude de marché 12/02 06/04 25/05 Initiation aux réseaux sociaux 01/03 10/05 Répondre à un appel d'offres par voie électronique Sélectionner et répondre à un appel d'offres Perfectionnement à la réponse technique d'un marché public 27 et 28/05

	Cleftigeth Hongalitet Believe Line
Gérer votre trésorerie	Carly May
03/03	•
26/05	•
Comprendre et analyser les chiffres de votre ac	etivité
17 et 18/05	•
Prévenir et gérer les impayés	
22/02	•
10/05	•
Calculer votre prix de revient	
01 et 02/04	•
29 et 30/04	•
31/05 et 01/06	•
04 et 05/02	•
22 et 23/03	•
27 et 28/05	•
16 et 17/03	
Informatiser vos devis et vos factures	
07 et 08/04	•
Manager et motiver votre personnel	
08 et 09/04	•
Réussir votre recrutement: Les enjeux	
01/03	•
Préparer la vente de votre entreprise	
02/06	•
Analyser vos marges et votre rentabilité	
28/04	•