

Guide des formations



*Sous réserves pour les non artisans.

STRATEGIE COMMERCIALE

	Clermont- l'Hérault	Montpellier	Béziers
Mettre en place un plan d'actions commerciales		●	
07 et 14/03		●	
Réussir votre prospection téléphonique et vos relances		●	
11/04		●	
Maitriser les techniques de vente en face à face		●	
24 et 25/03		●	
Réussir votre e-mailing et votre newsletter		●	
07 et 14/04		●	
Réaliser votre support de communication sur informatique	●		
15 et 16/03	●		
17 et 18/03		●	
19 et 20/04		●	
02 et 03/02			●
Réaliser votre étude de marché		●	
15/02		●	
29/03		●	
10/05		●	
Initiation aux réseaux sociaux		●	
09/03		●	
10/05		●	
Répondre à un appel d'offres par voie électronique		●	
24/03		●	
Sélectionner et répondre à un appel d'offres		●	
19/04		●	
Perfectionnement à la réponse technique d'un marché public		●	
30 et 31/05		●	

GESTION ET STRATEGIE

	Clermont- l'Hérault	Montpellier	Béziers	Lunel
Gérer votre trésorerie		●		
23/03		●		
Comprendre et analyser les chiffres de votre activité		●		
12 et 13/04		●		
Prévenir et gérer les impayés		●		
02/03		●		
14/04			●	
11/05		●		
Calculer votre prix de revient		●		
16 et 17/02		●		
23 et 24/03		●		
09 et 10/06		●		
02 et 03/05		●		
17 et 18/03			●	
30 et 31/05			●	
20 et 21/04	●			
Informatiser votre comptabilité		●		
09 et 10/06		●		
Manager et motiver votre personnel		●		
25 et 26/06		●		
Réussir votre recrutement: Les enjeux		●		
04/04		●		
Préparer la vente de votre entreprise		●		
23/06		●		
Analyser vos marges et votre rentabilité		●		
26/04		●		