

# Guide des formations



\*Sous réserves pour les non artisans.

## STRATEGIE COMMERCIALE

	Clermont- l'Hérault	Montpellier	Béziers
<b>Mettre en place un plan d'actions commerciales</b>		●	
29/10 et 5/11		●	
7 et 14/12			●
<b>Relancer et fideliser vos clients actuels</b>		●	
16/11		●	
<b>Maîtriser les techniques de vente en face à face</b>		●	
26 et 27/11		●	
<b>Réussir votre e-mailing et votre newsletter</b>		●	
23 et 30/11		●	
<b>Créer votre support de communication sur informatique</b>	●		
28/11	●		
30/11		●	
31/10			●
<b>Préparer vos supports de communication</b>		●	
29/11		●	
30/10			●
27/11	●		
<b>Augmenter votre visibilité sur le web</b>		●	
29 et 30/10		●	
13 et 14/12		●	
<b>Répondre à un appel d'offres par voie électronique</b>		●	
18/10		●	
<b>Sélectionner et répondre à un appel d'offres</b>		●	
10/10		●	
<b>Perfectionnement à la réponse technique d'un marché public</b>		●	
22 et 23/11		●	

## GESTION ET STRATEGIE

	Clermont- l'Hérault	Montpellier	Béziers	Lunel
<b>Choisir le bon statut juridique</b>		●		
09/10		●		
<b>Comprendre et analyser les chiffres de votre activité</b>		●		
8 et 9/10		●		
<b>Prévenir et gérer les impayés</b>		●		
23/11		●		
28/11			●	
<b>Calculer votre prix de revient Batiment</b>		●		
16/11		●		
14/12				●
18/12			●	
25/10	●			
<b>Calculer votre prix de revient Production, Services, Alimentaire</b>		●		
16/11		●		
19/12			●	
<b>Informatiser vos devis, factures et règlements</b>		●		
12/11		●		
06/11			●	
<b>Manager et motiver votre personnel</b>		●		
3 et 10/12		●		
<b>Réussir votre recrutement: Les enjeux</b>		●		
22/10		●		
<b>Préparer la vente de votre entreprise</b>		●		
03/12		●		
<b>Initiation aux réseaux sociaux</b>		●		
05/12		●		