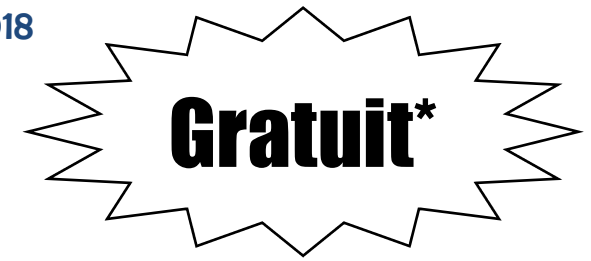


Guide des formations



*Sous réserves pour les non artisans.

STRATEGIE COMMERCIALE

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

GESTION ET STRATEGIE

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