

MODULES DE FORMATION				
COMPETENCE.1	ANALYSER LE MARCHÉ ET DÉCELER LES BESOINS DES CLIENTS			
1.1	LES NOUVEAUX MARCHÉS			
1.2	BUSINESS DEVELOPMENT			
1.3	BUSINESS ENGLISH - ENGLISH COURSE			
1.4	STRATÉGIES D'ENTREPRISE			
1.5	DROIT DES AFFAIRES			
COMPETENCE.2	ELABORER UN PLAN D'ACTION DE DEVELOPPEMENT COMMERCIAL ET DE RELATION CLIENTS			
2.1	DEVELOPPEMENT COMMERCIAL			
2.2	ACCOUNT MANAGEMENT			
2.3	BUSINESS PLAN & BUSINESS MODEL			
2.4	MARKETING STRATEGIQUE			
2.5	MARKETING DIGITAL			
2.6	MARKETING OPERATIONNEL			
2.7	COMMUNICATION			
2.8	MARKETING ENVIRONMENT - ENGLISH COURSE			
COMPETENCE.3	DEVELOPPER LA RELATION CLIENTS ET FIDELISER LE PORTEFEUILLE			
3.1	FIDELISATION CLIENTS			
3.2	MARKETING RELATIONNEL			
3.3	RETAIL ET EXPERIENCE CLIENT			
3.4	COMPORTEMENT DU CONSOMMATEUR			
3.5	NEGOCIATION & TECHNIQUES DE VENTE			
3.6	RELATIONS COMMERCIALES & MARKETING CLIENT			
3.7	SELLING AND WRITING SKILLS - ENGLISH COURSE			
COMPETENCE.4	ASSURER LE MANAGEMENT OPERATIONNEL DES EQUIPES COMMERCIALES			
4.1	PILOTAGE DE PROJET			
4.2	MANAGEMENT DES EQUIPES COMMERCIALES			
4.3	LEADERSHIP & PERSONAL BRANDING			
4.4	CONDUITE DU CHANGEMENT			
COMPETENCE.5	PILOTER LES PERFORMANCES ET IDENTIFIER LES POINTS D'AMELIORATION			
5.1	PILOTER LA PERFORMANCE MARKETING ET COMMERCIALE			
5.2	ETUDES MARKETING ET VEILLES DE MARCHES			
5.3	VEILLE ONLINE, SEARCH ET REFERENCEMENT			