



MARKETING ET COMMERCE INTERNATIONAL

MODULES	DATES	DURÉE
Conduire une Relation Commerciale	13 au 17 mai – 02 au 06 sept. – 04 au 08 nov.	05 jours
Marketing Opérationnel	27 mai au 09 juil. – 09 sept. au 18 oct.	06 sem.
Techniques de Négociation Commerciale	11 au 15 mars – 16 au 20 sept. – 11 au 15 nov.	05 jours
Transit et Douanes	08 au 23 avr. – 02 au 17 sept. – 11 au 26 nov.	12 jours
Vente & Gestion des Forces de Vente	18 au 22 fév. – 17 au 21 juin – 07 au 11 oct.	05 jours
Techniques de Prospection Commerciale	04 au 08 mars – 01 au 05 juil. – 07 au 11 oct.	05 jours
Techniques d'élaboration d'argumentaires de ventes efficaces	04 au 08 mars – 01 au 05 juil. – 14 au 18 oct.	05 jours
Conduite de Relations Commerciales Internationales	15 au 18 avr. – 22 au 25 juil. – 04 au 07 nov.	04 jours
Marketing Appliqué	18 au 22 mars – 15 au 19 juil. – 18 au 22 nov.	05 jours
Techniques Commerciales	11 au 15 mars – 08 au 12 juil. – 21 au 25 oct.	05 jours
Participation à un Salon ou Foire Internationale	08 au 12 avr. – 05 au 09 août – 11 au 15 nov.	05 jours
Conception et mise en place d'une Politique Commerciale	22 au 26 avr. – 26 au 30 août – 25 au 29 nov.	05 jours