



## MARKETING ET COMMERCE INTERNATIONAL

MODULES	DATES	DURÉE
Conduire une Relation Commerciale	14 au 18 mai – 03 au 07 sept. – 05 au 09 nov.	05 jours
Marketing Opérationnel	28 mai au 10 juil. – 10 sept. au 19 oct.	06 sem.
Techniques de Négociation Commerciale	12 au 16 mars – 17 au 21 sept. – 12 au 16 nov.	05 jours
Transit et Douanes	09 au 24 avr. – 03 au 18 sept. – 12 au 27 nov.	12 jours
Vente & Gestion des Forces de Vente	19 au 23 fév. – 18 au 22 juin – 01 au 05 oct.	05 jours
Techniques de Prospection Commerciale	26 fév. au 02 mars – 02 au 06 juil. – 08 au 12 oct.	05 jours
Techniques d'élaboration d'argumentaires de ventes efficaces	05 au 09 mars – 02 au 06 juil. – 15 au 19 oct.	05 jours
Conduite de Relations Commerciales Internationales	17 au 20 avr. – 24 au 27 juil. – 06 au 09 nov.	04 jours
Marketing Appliqué	19 au 23 mars – 16 au 20 juil. – 19 au 23 nov.	05 jours
Techniques Commerciales	12 au 16 mars – 09 au 13 juil. – 22 au 26 oct.	05 jours
Participation à un Salon ou Foire Internationale	09 au 13 avr. – 06 au 10 août – 12 au 16 nov.	05 jours
Conception et mise en place d'une Politique Commerciale	23 au 27 avr. – 27 au 31 août – 26 au 30 nov.	05 jours