

16 Formations CEPPIC proposées dans 5 domaines

Management

Nom	Durée	Dates
Manager : La prise de fonction Réussir dans ses nouvelles fonctions d'encadrement	3 jours (21h)	15, 16/11 et 6/12/2018
Management : les fondamentaux Outils et méthodes du manager de proximité	3 jours (21h)	Nous consulter
Manager : des personnalités difficiles Gérer les comportements et les situations difficiles	2 jours (14h)	Nous consulter
Management : perfectionnement Conforter son processus de décision	1 jour (7h)	Nous consulter
Déléguer et responsabiliser Mieux gérer son temps et ses priorités	2 jours (14h)	Nous consulter
Développer son leadership Affirmer son leadership	2 jours (14h)	Nous consulter

Prospection et technique de vente

Nom	Durée	Dates
Techniques de vente : les fondamentaux Acquérir les bases des techniques de vente	2 jours (14h)	Nous consulter
Prospection téléphonique : réussir ses appels sortants Réussir ses appels sortants	2 jours (10h)	Nous consulter
Technique de vente : perfectionnement Maîtriser les étapes de l'entretien de vente	2 jours (14h)	Nous consulter

Marketing, merchandising

Nom	Durée	Dates
Marketing : spécial PME Adopter une démarche marketing en entreprise	2 jours (14h)	Nous consulter

Négociation

Nom	Durée	Dates
Négociation commerciale Mener la négociation commerciale avec succès	2 jours (10h)	Nous consulter
Défendre son prix et ses marges	2 jours (14h)	02 et 03/10/2018

Langues vivantes

Nom	Durée	Dates
Anglais Professionnel <i>L'anglais des fonctions d'accueil</i>	2 jours (10h)	Nous consulter
Anglais Professionnel <i>Réussir une négociation en anglais</i>	2 jours (10h)	Nous consulter
Anglais Professionnel <i>L'anglais au téléphone niveau intermédiaire</i>	2 jours (10h)	Nous consulter
Anglais Professionnel <i>L'anglais au téléphone niveau confirmé</i>	2 jours (10h)	08 et 09/11/2018

Inscription sur <http://solutionsformation.intergros.com/#contenu>



Pour tout renseignement, contactez :

CEPPIC – Nadège LANGLOIS 02.35.59.44.00 nadege.langlois@ceppic.fr