

CATALOGUE DES FORMATIONS 2019

Accueil	Optimiser l'accueil des clients (niv.1)
	Optimiser l'accueil téléphonique (niv.1)
	L'accueil physique et téléphonique (niv.1)
	Professionaliser l'accueil et la prise en charge du client (niv.2)
Commercial	Les fondamentaux de la relation client (niv.1)
	Réussir son entretien de vente (niv.1)
	Les techniques de vente et de négociation commerciale (niv.2)
	Réussir sa négociation commerciale (niv.2)
	La gestion des réclamations clients
	L'essentiel du merchandising
	La démarche de prospection
Développement aptitudes personnelles et professionnelles	Organiser et animer une réunion
	La communication interpersonnelle
	Réussir sa prise de parole en public
	La gestion des comportements agressifs
	La gestion des conflits
	La gestion du temps
	La gestion du stress
Management	Organiser son travail et celui de son équipe (niv.1)
	Manager son équipe au quotidien (niv.2)
	Optimiser sa communication managériale
	La conduite d'EAE (Entretien Annuel d'Echange)
Marketing	Les fondamentaux du marketing
	Elaborer son plan marketing
	Les concepts et études marketing
	Le marketing stratégique
Formateur occasionnel	Formation de formateur occasionnel
	La boîte à outils du formateur occasionnel

Si vous souhaitez obtenir une fiche pédagogique et plus de renseignements sur nos formations, contactez :

Françoise Meira - +687 77 53 13 – francoise@tendance-marketing.nc

ou

Laetitia Lardenois - +687 77 30 38 – laetitalardenois@gmail.com