

Calendrier des stages inter entreprises 2012



A partir de
995€HT
les 2 Jours

Nombre de places
limité à 8 personnes



Formation **M**arketing **O**pérationnel

Marketing, Web, Relation client, Téléphone...
Votre évolution professionnelle passe aussi
par la formation sur-mesure !

> Formations marketing

Intitulé de la formation	Dates
Comment bâtir son plan de communication multicanal ?	Lundi 9 et Mardi 10 Janvier Lundi 19 et 20 Novembre
Les spécificités du Marketing Direct	Lundi 6 et Mardi 7 Février Lundi 10 et Mardi 11 Septembre
Réussir son plan fichiers B to B	Lundi 19 et Mardi 20 Mars Lundi 10 et Mardi 11 Décembre
Les fondamentaux de la démarche marketing	Jeudi 15 et Vendredi 16 Mars Jeudi 22 et Vendredi 23 Novembre
Comprendre et mettre en pratique les règles du marketing de la communication écrite (Niveau 1)	Jeudi 24 et Vendredi 25 Mai Jeudi 29 et Vendredi 30 Novembre
Créer ou améliorer l'efficacité commerciale de votre catalogue produit	Lundi 2 et Mardi 3 Avril Lundi 12 et Mardi 13 Novembre
Comprendre et mettre en pratique les règles du marketing de la communication écrite (Niveau 2)	Jeudi 21 et Vendredi 22 Juin Lundi 17 et Mardi 18 Décembre

> Formations web

Intitulé de la formation	Dates
Internet, outil de communication	Jeudi 19 et Vendredi 20 Janvier Lundi 1 et Mardi 2 Octobre
Le web pour les débutants	Jeudi 2 et Vendredi 3 Février Jeudi 15 et Vendredi 16 Novembre
Comment optimiser le référencement de son site ?	Jeudi 28 et Vendredi 29 Juin Jeudi 13 et Vendredi 14 Décembre
Tout savoir sur le e-marketing	Jeudi 22 et Vendredi 23 Mars Jeudi 6 et Vendredi 7 Septembre

> Formations relation client

Intitulé de la formation	Dates
Une communication écrite efficace pour la relation client	Jeudi 29 et Vendredi 30 Mars Jeudi 27 et Vendredi 28 Septembre
Accueillir en face à face et savoir gérer les situations difficiles	Lundi 23 et Mardi 24 Janvier Lundi 17 et Mardi 18 Septembre
Améliorer son écoute et savoir questionner sa clientèle pour vendre plus	Lundi 30 et Mardi 31 Janvier Lundi 3 et Mardi 4 Décembre
Bien conclure sa vente pour fidéliser sa clientèle	Jeudi 16 et Vendredi 17 Février Jeudi 18 et Vendredi 19 Octobre
Savoir gérer la relation client : de la prospection à la fidélisation	Lundi 26 et Mardi 27 Mars Jeudi 13 et Vendredi 14 Septembre

> Formations téléphone

Intitulé de la formation	Dates
L'accueil téléphonique : mode d'emploi	Lundi 12 et Vendredi 13 Mars Lundi 24 et Mardi 25 Septembre
La démarche commerciale en réception d'appel	Lundi 4 et Mardi 5 Juin Lundi 26 et Mardi 27 Novembre
Vendre plus et mieux au téléphone	Lundi 11 et Mardi 12 Juin Lundi 22 et Mardi 23 Octobre

PARIS - LYON - LILLE
Autres villes nous consulter



Sylviane CORMONS au **03 28 34 27 60**

FMO - Centre d'Affaires du Molinel - Avenue de la Marne - Bât A - Etage 2 - 59290 WASQUEHAL
Téléphone : 0328342760 - Fax : 0320451118

