

Des solutions clés
en main pour répondre
à chacun de vos challenges



CATALOGUE 2020

MARKETING - COMMERCE & VENTE

FORMATIONS CLASSIQUES

MARKETING - COMMERCE & VENTE



CODES	MARKETING - COMMERCE & VENTE	DUREES
MKT-01	Acquérir les bases techniques du digital	3J
MKT-02	Publicité sur le web et les réseaux sociaux : renforcer sa visibilité et attirer de nouveaux clients	3J
MKT-03	Innover et créer en marketing	3J
MKT-04	Intégrer les réseaux sociaux dans sa stratégie marketing	3J
MKT-05	Réussir dans sa première fonction de manager	3J
MKT-06	Maîtriser les techniques de marketing B to B	3J
MKT-07	Le marketing opérationnel : méthodes et outils	3J
MKT-08	Les clés du marketing stratégique	3J
MKT-09	Veille marketing et concurrentielle	3J
MKT-10	Définir et mettre en place une stratégie marketing à l'international	3J
MKT-11	Marketing pour non marketeurs	3J
MKT-12	Tableau de bord marketing et commercial	3J
MKT-13	Evaluer la rentabilité des projets marketing	3J
MKT-14	Réussir le lancement de votre produit/service	3J
MKT-15	Mettre en place une veille concurrentielle	3J
MKT-16	Le manager commercial digital	3J
MKT-17	Développer la fibre commerciale pour non commerciaux	3J
MKT-18	Négocier son prix et défendre ses marges	3J
MKT-19	Prospecter et vendre par téléphone	3J
MKT-20	Répondre efficacement et gagner un appel d'offre	3J
MKT-21	Sécuriser ses pratiques commerciales face au droit de concurrence	3J
MKT-22	Du plan marketing au plan d'action commerciale	3J
MKT-23	Créer des contenus visuels pour le web et les réseaux sociaux	3J
MKT-24	Les fondamentaux de la vente	3J
MKT-25	Manager son équipe de vente	3J

CODES	MARKETING - COMMERCE & VENTE	DUREES
MKT-26	Elaborer sa stratégie commerciale	3J
MKT-27	Technique de vente et communication	3J
MKT-28	Technique de vente et de négociation	3J
MKT-29	Le tableau de bord du responsable commercial	3J
MKT-30	Négociations commerciales: défendre ses prix et ses marges	3J

Nos promesses par ces pensées

1-« Si tu veux des résultats dans l'année, sème des graines
Si tu veux des résultats pendant 10 ans plante un arbre
Si tu veux des résultats qui durent une vie développe des hommes »

KUAN CHUNG

2- « Ceux qui ont le privilège de savoir ont le devoir d'agir »

ALBERT EINSTEIN



GLOBAL PERFORMANCE GROUP

Abidjan, Cocody Riviera Faya, Residence Traoré 2ièm étage
23 BP 4980 Abidjan 23 | ☎ (+225) 21 78 84 07 - 08 02 63 86

 contact@gpgroup-ci.com

 www.gpgroup-ci.com

 Global Performance Group

 Global Performance Group

 Global Performance Group