

* **MARKETING/ COMMUNICATION**
 * **COMMERCE INTERNATIONAL**
 * **ACHAT / VENTE**

CODE	THEME	PRESENTATION
FP 0 94	Marketing des achats et des approvisionnements	Se former et s'approprier les méthodes permettant de mettre en place une organisation et des outils opérationnels dans votre entreprise tant au niveau des achats que des approvisionnements.
FP095	Appel d'offre et passation de marché	<ul style="list-style-type: none"> • Trouver des appels d'offre via les publicités de marchés publics (AAPC) par une veille et des alertes . • Se former aux échéances de la dématérialisation des appels d'offre. • Valoriser les capacités de votre entreprise pour l'appel d'offre, • Formuler efficacement votre acte candidature et la soumission de votre offre. • Rédiger le mémoire technique en fonction des attentes de l'acheteur. • sous-traitance et co-traitance : comment répondre à plusieurs ? • Connaître les possibilités de négociation. • Interroger l'acheteur si votre offre n'a pas été retenue.
FP096	Gestion et approvisionnement des stocks	<ul style="list-style-type: none"> • Savoir mettre en place des outils et une organisation de la fonction achats performants et adaptés aux moyens financiers de l'entreprise. • Savoir quels moyens pratiques utiliser pour mieux gérer ses achats et ses approvisionnements.
FP0 97	Promotion des ventes	Savoir conduire un pilotage commercial et construire un plan d'action commercial.

* **MARKETING / COMMUNICATION**
 * **COMMERCE INTERNATIONAL**
 * **ACHAT/ VENTE**

CODE	THEME	PRESENTATION
FP098	AUDIT MARKETING	Comprendre la méthodologie et s'approprier les outils d'aide à la décision et à l'action.
FP099	Développer et gérer une offre internationale	Comment cibler et approcher le marché ?
FP0100	Mise en place de tableaux de bord de la fonction commerciale	Fournir au manager commercial des tableaux de bord pertinents pour mesurer et piloter, orienter et accompagner et pour communiquer la vision d'un projet ou d'un changement.
FP0 101	Techniques et outils pour maîtriser la fonction commerciale	<ul style="list-style-type: none"> • Savoir les enjeux d'une direction commerciale. • Bâtir la stratégie et piloter l'action commerciale. • Se construire un mental gagnant. • Se positionner en fonction de ses compétences.
FP0102	La négociation commerciale	<ul style="list-style-type: none"> • Comprendre le marché pour sélectionner les clients potentiels. • Acquérir une culture commerciale et une meilleure connaissance de soi pour mieux convaincre. • Maîtriser l'ensemble des techniques et outils visant à réussir la prospection. • Savoir mener l'entretien de vente pour augmenter le CA et fidéliser ses clients.
FP 0103	Prévision des ventes	<ul style="list-style-type: none"> • Comprendre les méthodes de prévision des ventes. • Comment concevoir des systèmes intégrés de prévision ? • Comment les évaluer ?
FP0104	La stratégie prix : le pricing, le levier indispensable pour augmenter votre rentabilité	<ul style="list-style-type: none"> • Comment booster sa rentabilité en générant de 2à5 points de marge nette en plus ? • Quelle stratégie prix adopter pour soutenir la croissance ? • Comment faire face aux attaques de prix ? • Quel est le prix de l'innovation ?