

AURIG FORMATION
PROGRAMME DE FORMATION

Technico-Commerciale, La gestion commerciale

L'objectif de cette formation est de transmettre les outils nécessaires pour développer sa gestion commerciale en étoffant ses connaissances du marché, des règles de comptabilité et du droit juridique des affaires

PUBLIC :

Professionnels, personnes en recherche d'emploi.

NOMBRE DE PARTICIPANTS :

3 à 10

PRÉ- REQUIS : Compétence commerciale

DURÉE : 1 jours

ORGANISATION :

Délais d'accès : 1 à 2 mois après votre prise de contact selon disponibilité des participants.

Modalités : En présentiel au centre d'Auriga Formation à MEYZIEU

TARIFS :

Nous consulter

PARCOURS PÉDAGOGIQUE :

- Questionnaire en amont
- Présentiel
- jeu de Rôle

INTERVENANT : **Mr Laurent FOUCAUD**

Formateur en Vente et Marketing Industriel

MAIL : contact@aurigaformation.com

SITE INTERNET : www.aurigaformation.com

ACCESSIBILITÉ :

En cas de besoin d'adaptation particulier, veuillez nous contacter

OBJECTIFS & CONTENU DE LA FORMATION :

Comprendre et analyser ses résultats

- Les outils d'analyse
- Indicateurs et tableau de bord

- Seuil de rentabilité

Acquérir les fondamentaux de la comptabilité :

- Les relations commerciales
- Les modes de règlements
- La facture et la TVA
- Le compte client

Acquérir les fondamentaux du droit des affaires :

- Les contrats et la responsabilité
- Les relations de travail : Contrats et statuts
- Exécution et Inexécution
- Responsabilité et préjudice

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES :

La formation alterne :

- Théorie
- Mise en situation
- Echanges et exemples

MOYENS PÉDAGOGIQUES :

Echanges, sketch, QCM

APPRÉCIATION DES RÉSULTATS :

enquête de satisfaction à chaud