

## Marketing et Gestion de la Force de Vente

- Etudes de Marchés
- Stratégies de Ventes et Techniques de Négociation
- Gestion de la Force de Vente
- Distribution et Merchandising
- Marketing Digital et Vente en Ligne
- Droit Commercial et des Marques
- Business Intelligence et Data Analytics
- Comportement du Consommateur et Gestion de la Relation Client ( CRM )

- Marketing Stratégique et Opérationnel
- Management Stratégique des Entreprises
- TEC
- Coaching et Développement Personnel
- Gestion de Projet
- Outils Simples de la Qualité
- Informatique de Gestion

NB : Le programme peut être sujet à des modifications mineurs