



NAE Business Academy

Catalogue de formations 2023

Objectifs :

- Savoir trouver des nouvelles affaires
- Obtenir et organiser des rendez-vous à distance
- Développer des liens à distance



Programme de formation

SESSION 1

Comment trouver des clients et nouvelles affaires, à partir de votre capital inconnu ?

SESSION 2

Comment détecter et créer de la valeur auprès de vos nouveaux clients ?

SESSION 3

Comment obtenir des RDV et avoir la bonne posture (**Profil de négociateur inclus**)

SESSION 4

Savoir organiser des rendez-vous à distance

SESSION 5

Savoir négocier et conclure à distance

SESSION 6

Développer des liens à distance

Formateur : Jean-Marc ROUQUETTE en partenariat avec NEGOVISION

Expert reconnu dans son domaine

Durée : 6 x 3,5h par visio-conférence

Dates : 19,22,26,29 septembre et 3,11 octobre 2023

Horaires : de 9h à 12h30

Public : Toute personne ayant des relations commerciales dans le cadre de ses fonctions

Prérequis : aucun

Pédagogie : Formation par visio-conférence, Etude de cas pratiques, Exercices de mises en situation

Suivi de l'exécution de l'action : Feuille d'émargement, Attestation de formation

Modalités d'évaluation : À l'issue des sessions de formation, un questionnaire pour mesurer l'atteinte des objectifs sera remis aux participants.

Nb de participants : 6 à 10 personnes

Tarif spécial NAE : 800,00 € HT par personne

Contact : Marilyne Cavelier gestion@nae.fr



Détecter,
négocier et
conclure



Objectifs :

- Connaître les fondamentaux juridiques des relations commerciales
- Acquérir les bons réflexes juridiques

Programme de formation

1^{ère} session

- Rappels sur les supports de formations préalablement envoyés et réponses aux questions sur les thèmes abordés :
 - Le contrat, révision et force majeure
 - La responsabilité du fabricant
 - Les litiges
 - Le paiement et le recouvrement
 - La propriété intellectuelle

2^{de} session

- Etudes de cas concrets

Formateur : François JARLOT

Expert reconnu dans son domaine

Durée : 2 x 3,5 h par visio-conférence

Dates : 7 et 9 novembre 2023

Ou 5 et 7 décembre 2023

Horaires : de 9h00 à 12h30

Public : Tous publics

Prérequis : aucun

Pédagogie : Formation par visio-conférence, Etude de cas pratiques

Suivi de l'exécution de l'action : Feuille d'émargement, Attestation de formation

Modalités d'évaluation : À l'issue des sessions de formation, un questionnaire d'évaluation sera remis aux participants afin d'établir le niveau d'atteinte des objectifs de la formation.

Nb de participants : 6 à 8 personnes

Tarif : 235,00 € HT par personne

Contact : Marilyne Cavelier gestion@nae.fr



**Affûtez votre
préparation
juridique**



NAE

745 avenue de l'Université

Bâtiment CRIANN

F - 76800 Saint-Etienne du Rouvray

T +33 (0)2 32 80 88 00

www.nae.fr

