

**Bloc 1:**  
Elaborer et mettre en œuvre une stratégie de développement et de webmarketing

Diagnostic stratégique et marketing

Optimiser vos compétences dans les technologies du Web

Mettre en œuvre le marketing digital dans structure

Vision globale de la gestion d'entreprise

L'essentiel du marketing

Analyser la santé financière de l'entreprise

Suivre et présenter un plan d'action digital

L'essentiel du Web et de la digitalisation

Maîtriser les outils de la communication Web

Où en est le marketing digital dans ma société ?

Elaborer sa stratégie de digitalisation

Digitaliser son activité commerciale

Réaliser une campagne de com sur les réseaux sociaux

**Bloc 2:**  
Développer son efficacité commerciale et gérer la relation client

Améliorer sa stratégie commerciale

Maîtriser les techniques de vente

Agir à l'international

Connaître les règles de la pratique commerciale

Analyser et adapter son offre commerciale

Réussir son entretien de vente

Affiner sa méthode de négociation

Réussir son développement international

Anglais commercial 42h

**Bloc 3:**  
Mettre en œuvre un projet innovant

Construire et suivre les finances

Conduire un projet

Le business plan

Piloter sa performance financière

Les clés de la gestion de projet

Gérer un projet numérique de l'Humain aux outils 42h

**Bloc 4:**  
Manager des collaborateurs

Un recrutement réussi

Manager une équipe

Préparer son recrutement

Choisir et intégrer le salarié

Manager efficacement

Animer son équipe commerciale

Piloter son équipe commerciale