le cnam
ICSV

Institut des cadressupérieursde lavente

Toutes les UE de l'ICSV

Fondements de la mercatique	Bretagne, Poitou-Charentes, Île-de-France (sans Paris), Nord - Pas de Calais, Champagne-Ardenne, Franche-Comté, Rhône-Alpes, Midi-Pyrénées, Haute-Normandie, La Réunion	ACD001	6 ECTS
Négociation et management de la force de vente : fondements	Bretagne, Poitou-Charentes, Nord - Pas de Calais, Rhône-Alpes, Pays de la Loire, Île-de-France (sans Paris), Lorraine, Midi-Pyrénées, Alsace, Franche-Comté	ACD002	6 ECTS
Techniques de prospection commerciale	Bretagne, Haute-Normandie, Île-de-France (sans Paris)	ACD003	4 ECTS
Techniques de négociation commerciale	Poitou-Charentes, Île-de-France (sans Paris), Champagne-Ardenne, Pays de la Loire, Haute-Normandie, Rhône-Alpes	ACD004	4 ECTS
Techniques de marchandisage	Nord - Pas de Calais	ACD005	6 ECTS
Fondamentaux des techniques de vente	Poitou-Charentes, Nord - Pas de Calais, Champagne-Ardenne, Pays de la Loire, Île-de-France (sans Paris), Haute-Normandie, Alsace, Franche-Comté, Rhône-Alpes	ACD006	8 ECTS

Distribution	Paris, Île-de-France (sans Paris), Polynésie Française	ACD108	4 ECTS
Négociation et Management des forces de vente : approfondissements	Paris, Midi-Pyrénées, Haute-Normandie, Pays de la Loire, Île-de-France (sans Paris), Aquitaine, La Réunion, Rhône-Alpes, Franche-Comté	ACD109	4 ECTS
Télémarketing	Champagne-Ardenne	CSV001	8 ECTS
Initiation à la gestion de la relation client (CRM)		CSV002	6 ECTS