

Programme de 2010 des séminaires de formation professionnelle, Tel: 71 781 651 - Fax: 71 890 416

Organisés par le département SFC Formation de la société LAC-EXPO -SA- (structure privée de formation n°08/925/11), et animés par enseignant universitaire formateur spécialisé : (Juge, Avocat, Expert comptable, Fiscaliste, Spécialiste en Informatique, Marketing, Communication, Normes ISO, Qualité...) Séminaires destinés aux dirigeants et cadres des entreprises avec une riche documentation distribuée dans chaque séminaire. Durée de chaque séminaire 2 jours de 8h à 14h dans l'hôtel Diplômât à Tunis Lafayette, avec pause café à 11h et déjeuner à 14h et parking pour voiture, au prix 250DTHT soit 280DTTC par séminaire et par participant. Ces séminaires peuvent bénéficier de l'avance sur TFP ou des droits de tirage pour le financement de la formation selon les conditions légales (décret 2009-292 du 02/02/2009 et l'arrêté d'application du 10/02/2009), telle que pour la formation professionnelle pratique, l'avance récupérée et déduite de TFP est 50% du SMIG par jour et par participant soit environ 125 DT x 2 jours = 250 DT.HT soit la déduction au niveau de la TFP de environ la totalité du montant payé.

Date	Thème
03 et 04/03	Maîtriser les aspects comptables et fiscaux de la clôture des comptes annuels
24 et 25/03	Perfectionner la gestion du contentieux judiciaire de l'entreprise en fonction des types de litiges civils commerciaux fiscaux ou pénaux
07 et 08/04	La prospection en marketing pour la conquête de nouveaux clients
21 et 22/04	Améliorer ses compétences de marketing en communication
26 et 27/04 ou 28 et 29/04	Les techniques de vente et de communication dans l'animation de la force de vente en marketing de 8H 30mn à 16H
12 et 13/05	Les bases pratiques du droit des contrats
18 et 19/05	La pratique du commerce international et techniques des paiements extérieurs
19 et 20/05	Maîtrise des coûts de fabrication
24 et 25/05 ou 26 et 27/05	Les techniques de vente et de communication dans l'animation de la force de vente en marketing de 8H 30mn à 16H
01 et 02/06	Perfectionner la gestion du recouvrement des Créances
07 et 08/06	La gestion sensorielle des points de vente
16 et 17/06	Management de qualité = méthode de résolution de problèmes en groupe MRPG, et amélioration continue
30/06 et 01/07	Les techniques du marketing pour la fidélisation de la clientèle
13 et 14/07	Organisation de l'usine par la technique de « 5S »
15 et 16/07	Amélioration de la qualité
15 et 16/07	Gestion des achats et des stocks
19 et 20/07	La pratique du droit des sociétés : rappel des règles fondamentales et mise en évidence des situations complexes
21 et 22/07	Sécurité et risque sur internet et sécurité des systèmes informatiques
27 et 28/07	Commerce électronique et stratégie marketing sur internet
29 et 30/07	Plan d'action du marketing de prospection et étude du marché, le pilotage d'une équipe de vente
04 et 05/08	Le droit des entreprises en difficultés économiques : Aspects pratiques
22 et 23/09	Auditeur qualité interne selon ISO 9001 version 2008
29 et 30/09	La pratique du droit des sociétés : les règles fondamentales et les cas des situations complexes
06 et 07/10	Gestion des magasins
13 et 14/10	Les pratiques du marketing international dans l'exportation
20 et 21/10	Les aspects juridiques du redressement des entreprises en difficultés économiques
27 et 28/10	Les techniques du marketing pour la fidélisation de la clientèle
03 et 04/11	Plan d'action du marketing de prospection et étude du marché, le pilotage d'une équipe de vente
01 et 02/12	La gestion de la relation avec le client dans le marketing
08 et 09/12	Gestion des achats des stocks et pratique de l'inventaire physique
15 et 16/12	Commerce électronique et stratégie marketing sur internet
22 et 23/12	Planification anticipée de la qualité APQP