

Management & Sales Academy Louvain Agenda Séminaires 2014

Management Academy Louvain				
People Management				
People Management pour Directeurs des Ventes	FR	19/05 – 26/05 – 02/06	Namur 09h00 – 17h30	€ 1775
People Management voor Sales Managers	NL	08/05 – 15/05 – 22/05	Zaventem 09h00 – 17h30	€ 1775
Sales Strategy Map				
Sales Strategy for Sales Organisations	ANG	05/06 - 19/06	Beersel 09h00 – 17h30	€ 1300
Consultancy & Coaching Services				
Strategy Development	FR	Sessions de 1,5 heures	sur place	€ 520
Field Coaching	FR	Sessions ½ journée	en clientèle	€ 900
Deskcoaching	FR	Par session de 2 heures	dans vos bureaux	€ 500
Be inspired by ... Innovation, your Driver for Growth!	ANG	20/05	Vilvorde 14h30 – 20h30	€ 325
Sales Academy Louvain				
Vente Stratégique - Strategic Selling				
Strategisch Verkopen aan Grote Klanten	NL	13/03 – 14/03 – 27/03	Louvain 09h00 – 17h30	€ 1775
Vente Stratégique	FR	23/10 – 06/11 – 13/11	Namur 09h00 – 17h30	€ 1775
Le Fil Rouge				
Le Fil Rouge pour le Vendeur Industriel ▪ inclus une journée de suivi le 25/09 ou ▪ une session de coaching individuel de 2h ▪ ou 'Field Coaching' - 4 visites en tandem	FR	29/04 – 06/05 – 13/05 ▪ 25/09 ▪ 3 semaines après la formation ▪ 4 semaines après la formation	Namur 9h - 17h30 Namur 9h - 17h30 Desk deux heures Field 8h30 – 17h	€ 1975 € 1975 € 2830
De Rode Draad voor de Industriële Verkoper ▪ inclus une journée de suivi le 23/06 ou ▪ une session de coaching individuel de 2h ▪ ou 'Field Coaching' - 4 visites en tandem	NL	18/2 - 25/2 - 11/3 - 18/3 - 25/3 - 1/4 ▪ 23/06 ▪ 3 semaines après la formation ▪ 4 semaines après la formation	Gand 8h30 – 12h30 Gand 9h00 – 17h30 Desk deux heures Field 08h30 – 17h00	€ 1975 € 1975 € 2830
Journée de Professionnalisation - Le Fil Rouge II	FR	25/09/14	Namur 09h00 – 17h30	€ 445
Journée de Professionnalisation - De Rode Draad II	NL	23/06/14	Gand 09h00 – 17h30	€ 445
Negotiating to Yes				
Negotiating to Yes - Wallonie	FR	13/02 – 20/02	Bruxelles - Beersel 09h00 – 17h30	€ 1190
Negotiating to Yes - Flandres	NL	23/04 - 30/04	Kontich (Anvers) 09h00 – 17h30	€ 1190
Negotiating to Yes - Allemagne	ALL	05/05 – 12/05	Düsseldorf 09h00 – 17h30	€ 1190
Negotiating to Yes - Pays-Bas	NL	10/06 – 17/06	Utrecht 09h00 – 17h30	€ 1190
Negotiating to Yes - France	FR	12/06 – 13/06	Lille 09h00 – 17h30	€ 1190

Code d'autorisation Chèques-Formation: 200/0102/82573

KMO-portefeuille : DV.O104804

