

COMMENT GÉRER NOS CLINIQUES

SAINT-PIERRE - 16-17 NOVEMBRE

Dr Luc HAZOTTE (DV, Master en Sciences de Gestion, DESS CAAE IAE) nous propose un week end en management avec 3 modules : Stratégie et relation client - Finance et organisation et Communication avec ses clients. Soit l'essentiel pour gérer au mieux votre activité.

► DU SAMEDI 16 AU DIMANCHE 17 NOVEMBRE 2019

LE BATTANT DES LAMES

117 boulevard Hubert Delisle - 97410 Saint-Pierre, Île de la Réunion

Tél. : +262 262 61 61 61

Email : reservation@lebattantdeslames.com • Site web : lebattantdeslames.com

ACCRÉDITATION FCV

Objectifs pédagogiques

Être capable de :

- Définir une stratégie de développement en fonction de ses capacités et de sa clientèle ;
- De gérer ses stocks et d'être concurrentiel par rapport aux nouveaux marchés ;
- Utiliser les nouveaux outils informatiques de communication.

Modalités d'apprentissage

12h d'exposé

Validation

Cette formation vous apporte 0.60 CFC, valeur qui sera doublée si la note obtenue lors de l'évaluation des connaissances est supérieure à la moyenne.

Renseignements scientifiques

Christine RAMSAMY

Email : dr.ramsamy@yahoo.fr

Tél. : +262 692 94 79 05

Renseignements inscriptions

Christine RAMSAMY

Email : dr.ramsamy@yahoo.fr

Tél. : +262 692 94 79 05

CONFÉRENCIER

L. HAZOTTE (DV, Master en Sciences de Gestion, DESS CAAE IAE)

SAMEDI 16 NOVEMBRE

14h00-14h30 **Accueil des participants**

14h30-15h30 **14h30** Gestion de la relation client / Partie 1 - L. HAZOTTE

16h00-16h30 **Pause**

16h00-19h30 **16h00** Gestion de la relation client / Partie 2 - L. HAZOTTE
18h00 Aspects contractuels de la relation client - L. HAZOTTE

DIMANCHE 17 NOVEMBRE

08h00-08h30 **Accueil des participants**

08h30-10h30 **08h30** Initiation à la comptabilité analytique ou comment connaître le coût de revient de ses actes et de ses produits ? - L. HAZOTTE

10h30-11h00 **Pause**

11h00-13h00 **11h00** Bien gérer ses stocks ou comment économiser beaucoup d'argent chaque année ? - L. HAZOTTE

13h00-14h30 **Déjeuner**

14h30-16h30 **14h30** Comment fixer le prix de ses produits ou de ses actes ? - L. HAZOTTE

16h30-17h00 **Pause**

17h00-18h30 **17h00** Le parcours client 3.0 ou comment le numérique va révolutionner notre pratique ? - L. HAZOTTE