



CALENDRIER FAFIEC 2017

Possibilité de mettre en place des sessions de formation en Intra-entreprise dans vos locaux.

Juin **Juillet** **Août** **Septembre** **Octobre** **Novembre** **Décembre**

Paris

Référence

13, rue Vernier - 75017 Paris

Devenir tuteur d'entreprise, les clefs de la réussite

Devenir tuteur d'entreprise, les clefs de la réussite	22350	08 et 09	6 et 7	28 et 29	28 et 29	09 et 10	23 et 24	18 et 19
---	-------	----------	--------	----------	----------	----------	----------	----------

Développement des compétences managériales

Les fondamentaux du management	23887	15 et 16	03 et 04	28 et 29	25 et 26	02 et 03	16 et 17 30/11 et 01/12	04 et 05
Motiver et animer son équipe (management débutant)	23888	15 et 16	03 et 04		21 et 22	12 et 13	13 et 14	18 et 19
Motiver et animer son équipe (management expérimenté)	23889	19 et 20		28 et 29	18 et 19	16 et 17	20 et 21	11 et 12
L'essentiel des Ressources Humaines pour managers	23890	01 et 02			28 et 29			04 et 05
Suivre la performance de ses collaborateurs	23893		17			6		18
Management non hiérarchique	23891	16			11		23	13
Manager à distance	23894		5			5	15	1
Conduire des réunions	23892		6		26		14	
Manager la diversité	23895		10				6	
Manager dans le changement	23896	23				16		20

Développement des compétences commerciales

Construire et déployer une stratégie commerciale - 2 jours	27364		03 et 04		18 et 19		06 et 07	
Savoir détecter des opportunités - niveau débutant - 2 jours	27365	29 et 30			28 et 29			21 et 22
Savoir détecter des opportunités - niveau confirmé - 1 jour	27366			31			13	
Professionaliser sa démarche commerciale en face à face - 4 jours	27367		10 et 11 / 17 et 18			05 et 06 / 12 et 13		04 et 05 / 11 et 12
Rédiger une proposition commerciale efficace - 1 jour	27370				11			15
Réussir la présentation de sa proposition commerciale face à un public de décideurs - débutant - 2 jours	27368	26 et 27			14 et 15		13 et 14	
Réussir la présentation de sa proposition commerciale face à un public de décideurs - expérimenté - 1 jour	27482		12			11		13
Gérer la relation client avec efficacité - 2 jours	27369		06 et 07		25 et 26			14 et 15
Outils digitaux au service de l'action commerciale - 2 jours	27371	29 et 30			25 et 26		30/11 et 01/12	
Maîtriser la relation commerciale avec un service des achats - débutant - 2 jours	27372		18 et 19			12 et 13		04 et 05