



Pour vous inscrire et obtenir le programme détaillé, téléphonez au 01 44 72 86 85  
ou contactez-nous sur [mb@activpartners.fr](mailto:mb@activpartners.fr)  
Consultez notre site en ligne sur : [www.activpartners.com](http://www.activpartners.com)

## CALENDRIER PARIS 2017 - 2018

### LES ESSENTIELS DE LA FORMATION EN EFFICACITE PROFESSIONNELLE

Durée

2017

2018

Septembre Octobre Novembre Décembre Janvier Février Mars Avril Mai Juin Juillet

#### PARCOURS MANAGEMENT - RESSOURCES HUMAINES

<b>Les fondamentaux du management</b>	2 jours	25 et 26	19 et 20	16 et 17 30/11 et 01/12	4 et 5	22 et 23		08 et 09	09 et 10	14 et 15	14 et 15	02 et 03
<b>Animer et motiver vos équipes</b>	2 jours	21 et 22	12 et 13	13 et 14	18 et 19		12 et 13	15 et 16		17 et 18	04 et 05	
<b>Management expérimenté</b>	2 jours	18 et 19	16 et 17	20 et 21	11 et 12			26 et 27		24 et 25	25 et 26	12 et 13
<b>Suivre et piloter la performance de vos collaborateurs</b>	1 jour		6		18				12		27	19
<b>Manager la diversité</b>	1 jour			6								
<b>Manager à distance</b>	1 jour		5	15	1			13		16		20
<b>Manager une équipe en mode non hiérarchique</b>	1 jour	11		23	13		15		11		21	
<b>Manager le défi du changement</b>	1 jour		16		20			28			29	
<b>Recruter et intégrer un nouveau collaborateur</b>	2 jours			30/11 et 01/12						31/05 et 01/06		
<b>Conduire les entretiens annuels et professionnels</b>	1 jour	26		21							13	
<b>L'essentiel des RH pour manager</b>	2 jours		19 et 20		4 et 5						07 et 08	
<b>Construire et gérer votre plan de formation</b>	2 jours	14 et 15			14 et 15				05 et 06			16 et 17
<b>Gérer la conduite de vos projets</b>	2 jours	14 et 15		27 et 28						03 et 04		
<b>Mettre en place un contrôle de gestion en PME</b>	2 jours		9 et 10								21 et 22	
<b>Réaliser le diagnostic financier de votre entreprise</b>	2 jours		5 et 6								28 et 29	

#### PEDAGOGIE - ACCOMPAGNEMENT

<b>Formation de formateurs internes</b>	2 jours	25 et 26		16 et 17					12 et 13			02 et 03
<b>Formation de tuteurs en entreprise</b>	2 jours	25 et 26	9 et 10	23 et 24	18 et 19	18 et 19	05 et 06	15 et 16	09 et 10	17 et 18	11 et 12	05 et 06
<b>Le manager, coach des performances d'équipes</b>	2 jours	18 et 19	16 et 17	20 et 21	11 et 12			26 et 27		24 et 25	25 et 26	12 et 13

#### PARCOURS COMMERCIAL - MARKETING DIGITAL

<b>Construire et déployer une stratégie commerciale</b>	2 jours	18 et 19		6 et 7		29 et 30				03 et 04		
<b>Savoir détecter des opportunités commerciales</b>	2 jours	28 et 29			21 et 22			19 et 20			11 et 12	
<b>Savoir détecter des opportunités commerciales, suivi optionnel</b>	1 jour			13				21			13	
<b>Professionaliser votre démarche commerciale en face à face</b>	4 jours		5, 6, 10 et 11		4, 5, 11 et 12		05, 06, 12 et 13				18, 19, 25 et 26	
<b>Prospection téléphonique et prise de rendez-vous commerciaux</b>	2 jours			23 et 24				26 et 27			14 et 15	
<b>Techniques de vente et négociation commerciale</b>	2 jours		16 et 17		18 et 19				09 et 10			12 et 13
<b>Rédiger une proposition commerciale efficace</b>	1 jour	11			15		16			23		
<b>Réussir la présentation de votre proposition commerciale</b>	2 jours	14 et 15		13 et 14					09 et 10			02 et 03
<b>Réussir la présentation de votre proposition commerciale, suivi optionnel</b>	1 jour		11		13				11			4
<b>Gérer la relation client avec efficacité</b>	2 jours	25 et 26			14 et 15			12 et 13			28 et 29	
<b>Gérer les conflits avec vos clients</b>	2 jours		12 et 13		14 et 15					28 et 29		
<b>Maîtriser la relation commerciale avec un service des achats</b>	2 jours		12 et 13		4 et 5			26 et 27			21 et 22	
<b>Les outils digitaux au service de l'action commerciale</b>	2 jours	25 et 26		30/11 et 01/12					05 et 06		11 et 12	
<b>Bien référencer votre site internet</b>	2 jours	28 et 29		20 et 21						24 et 25		

#### DEVELOPPEMENT PERSONNEL - COMMUNICATION

<b>Organiser votre travail et manager votre temps</b>	2 jours	14 et 15			14 et 15				09 et 10 avril			16 et 17
<b>Prendre la parole en public</b>	2 jours		2 et 3		6 et 7				12 et 13 avril			19 et 20
<b>Préparer et animer des réunions motivantes</b>	1 jour	26		14	19			7		28		21
<b>Process Com - AT - PNL : les clés de la communication</b>	2 jours				11 et 12						31/05 et 01/06	
<b>Améliorer vos écrits professionnels</b>	2 jours			16 et 17						17 et 18		
<b>Développer votre assertivité et la confiance en vous</b>	2 jours	18 et 19	12 et 13	13 et 14	18 et 19					03 et 04		
<b>Anticiper et gérer les conflits</b>	1 jour	15			13				11			2

Pour vous inscrire et obtenir le programme détaillé, téléphonez au 01 44 72 86 85 ou contactez-nous sur <a href="mailto:mb@activpartners.fr">mb@activpartners.fr</a>  Consultez notre site en ligne sur : <a href="http://www.activpartners.com">www.activpartners.com</a>		<b>CALENDRIER REGIONS 2017 - 2018</b> <b>LES ESSENTIELS DE LA FORMATION EN EFFICACITE PROFESSIONNELLE</b>														
		Durée	LYON		MARSEILLE		MONTPELLIER		TOULOUSE		BORDEAUX		NANTES		LILLE	
			2017	2018	2017	2018	2017	2018	2017	2018	2017	2018	2017	2018	2017	2018
<b>PARCOURS DEVELOPEMETN DES COMPETENCES MANAGERIALES</b>																
Les fondamentaux du management	2 jours	09 et 10 oct. 05 et 06 dec.	26 et 27 fev. 23 et 24 avril 28 et 29 juin	09 et 10 sept.	22 et 23 fev. 16 et 17 avril 21 et 22 juin	09 et 10 sept.	12 et 13 mars 07 et 08 juin	25 et 26 sept. 30/11 et 01/12	12 et 13 mars 07 et 08 juin	25 et 26 sept. 30/11 et 01/12	26 et 27 fev., 23 et 24 avril 14 et 15 juin	25 et 26 sept. 30/11 et 01/12	16 et 17 avril 14 et 15 juin	02 et 03 oct. 04 et 05 dec.	19 et 20 mars 21 et 22 juin	
Animer et motiver vos équipes	2 jours	20 et 21 sept.	19 et 20 mars 07 et 08 juin	07 et 08 dec.	19 et 20 mars 07 et 08 juin	07 et 08 dec.	26 et 27 avril 16 et 17 juillet	04 et 05 dec.	26 et 27 avril 16 et 17 juillet	04 et 05 dec.	26 et 27 fev. 24 et 25 mai	25 et 26 sept. 30/11 et 01/12	17 et 18 mai 16 et 17 juillet	21 et 22 sept. 13 et 14 sept.	14 et 15 mai 04 et 05 juillet	
Management expérimenté	2 jours	02 et 03 oct. 20 et 21 dec.	26 et 27 avril 09 et 10 juillet	19 et 20 oct. 19 et 20 dec.	19 et 20 avril 16 et 17 juillet	19 et 20 oct. 19 et 20 dec.	14 et 15 mai 30 et 31 août	16 et 17 oct. 14 et 15 dec.	14 et 15 mai 30 et 31 août	16 et 17 oct. 14 et 15 dec.	26 et 27 avril 09 et 10 juillet	19 et 20 oct. 14 et 15 dec.	04 et 05 juin 30 et 31 août	18 et 19 sept. 11 et 12 dec.	07 et 08 juin 27 et 28 août	
Suivre et piloter la performance de vos collaborateurs	1 jour	12 oct. 20 dec.	30 mai 20 juillet	21 dec.	30 mai 20 juillet	21 dec.	20 juin	16 sept.	20 juin	16 sept.	30 mai 20 juillet	20 dec.	22 mai 18 juillet	06 oct. 18 dec.	20 juin	
Manager à distance	1 jour	13 oct. 05 dec.	05 avril 04 juillet	13 dec.	05 avril 04 juillet	13 dec.	24 avril 19 juillet	21 sept.	24 avril 19 juillet	21 sept.	05 avril 04 juillet	24 sept.	18 avril 19 juillet	05 oct. 01 dec.	16 avril 28 juin	
Manager une équipe en mode non hiérarchique	1 jour	17 oct. 13 dec.	14 juin	28 sept.	06 avril 05 juillet	28 sept.	25 avril 20 juillet	05 oct. 12 dec.	25 avril 20 juillet	05 oct. 12 dec.	14 juin	05 oct. 11 dec.	19 avril 20 Juillet	23 sept.	17 avril 29 juin	
Manager le défi du changement	1 jour	09 sept.	16 mai	21 sept.	16 mai		24 mai	08 sept.	24 mai		06 juin	16 sept.	30 mai		16 mai	
L'essentiel des RH pour manager	2 jours	14 et 15 sept.	21 et 22 juin	04 et 05 dec.	11 et 12 juin						07 et 08 dec.	21 et 22 juin		28 et 29 sept. 7 et 8 dec.	07 et 08	
Conduire des réunions	1 jour	27 sept. 28 sept.	23 mai	17 sept. 14 dec.	23 mai		21 juin		21 juin		30 mai	12 oct.	12 avril 13 juin	14 sept.	17 mai	
<b>DEVENIR TUTEUR D'ENTREPRISE</b>																
Devenir tuteur d'entreprise	2 jours	25 et 26 sept. 07 et 08 dec.	26 et 27 avril	18 et 19 sept. 16 et 17 sept.	26 et 27 mars	21 et 22 sept. 11 et 12 dec.	14 et 15 mai	16 et 17 sept.	09 et 10 avril	14 et 15 sept. 20 et 21 sept.	23 et 24 avril	25 et 26 sept. 15 et 16 dec.	17 et 18 mai	28 et 29 sept. 18 et 19 dec.	19 et 20 avril	
<b>PARCOURS DEVELOPPEMENT DES COMPETENCES COMMERCIALES</b>																
Construire et déployer une stratégie commerciale	2 jours	02 et 03 oct.	22 et 23 mars	13 et 14 sept.	19 et 20 mars	13 et 14 sept.	05 et 06 avril	28 et 29 sept. 23 et 24 sept.	05 et 06 avril	28 et 29 sept. 23 et 24 sept.	05 et 06 avril	5 et 6 oct. 18 et 19 dec.	05 et 06 avril	18 et 19 sept. 6 et 7 sept.	22 et 23 mars	
Outils digitaux au service de l'action commerciale	2 jours	30/11 et 01/12	03 et 04 mai	12 et 13 oct.	14 et 15 mai	12 et 13 oct.	04 et 05 juin	14 et 15 sept. 11 et 12 dec.	04 et 05 juin	14 et 15 sept. 11 et 12 dec.	14 et 15 mai	16 et 17 oct. 7 et 8 dec.	24 et 25 mai	11 et 12 sept. 30/11 et 01/12	17 et 18 mai	
Savoir détecter des opportunités	2 jours	09 et 10 oct. 07 et 08 dec.	23 et 24 avril	18 et 19 sept. 30/11 et 01/12	23 et 24 mai	18 et 19 sept. 30/11 et 01/12	11 et 12 juin	16 et 17 oct. 7 et 8 dec.	11 et 12 juin	16 et 17 oct. 7 et 8 dec.	23 et 24 avril	6 et 7 sept.	23 et 24 mai	28 et 29 sept. 2 et 3 sept.	11 et 12 avril	
Savoir détecter des opportunités - suivi optionnel	1 jour	18 dec.	25 avril	20 sept. 15 sept.	25 mai	20 sept. 15 sept.	13 juin	8 sept. 13 dec.	13 juin	13 dec.	25 avril	18 oct. 1 dec.	25 mai	13 sept. 15 dec.	13 avril	
Professionaliser votre démarche commerciale en face à face	4 jours	20,21,27 et 28 sept.	05, 06, 26 et 27 avril	02, 03, 09 et 10 oct. 07, 08,21 et 22 dec.	12 , 13, 19 et 20 avril	02, 03, 09 et 10 oct. 07, 08,21 et 22 dec.	14,15,24 et 25 mai	18,19,25 et 26 sept. 16,17,23 et 24 sept.	14,15,24 et 25 mai	18,19,25 et 26 sept. 16,17,23 et 24 sept.	05, 06, 26 et 27 avril	13, 14, 20 et 21 sept.	03, 04, 17 et 18 mai	5,6,12 et 13 oct. 4,5,11 et 12 dec.	12 , 13, 19 et 20 avril	
Rédiger une proposition commerciale efficace	1 jour	18 oct. 19 dec.	23 mai	04 oct. 14 dec.	05 et 06 avril	04 oct. 14 dec.	16 mai	18 oct. 12 dec.	16 mai	18 oct. 12 dec.	23 mai	30 sept.	18 avril	11 sept. 15 dec.	04 mai	
Réussir la présentation de sa proposition commerciale	2 jours	16 et 17 oct. 14 et 15 dec.	04 et 05 juin	06 et 07 sept.	14 et 15 mai	06 et 07 sept.	17 et 18 mai	21 et 22 sept. 20 et 21 sept.	17 et 18 mai	20 et 21 sept.	04 et 05 juin	12 et 13 oct.	14 et 15 mai	14 et 15 sept. 13 et 14 sept.	28 et 29 mai	
Réussir la présentation de sa proposition commerciale - suivi optionnel	1 jour	20 décembre	06 juin	13 dec.	16 mai	13 dec.	23 mai	4 oct. 11 dec.	23 mai	4 oct. 11 dec.	06 juin	29 sept.	16 mai	11 oct. 13 dec.	30 mai	
Gérer la relation client avec efficacité	2 jours	22 et 23 sept.	24 et 25 mai	25 et 26 sept.	28 et 29 mai	25 et 26 sept.	06 et 07 juin	5 et 6 oct. 18 et 19 dec.	06 et 07 juin	5 et 6 oct. 18 et 19 dec.	24 et 25 mai	25 et 26 sept. 14 et 15 dec.	28 et 29 mai	25 et 26 sept. 14 et 15 dec.	04 et 05 juin	
Maîtriser la relation commerciale avec un service des achats	2 jours	06 et 07 sept.	21 et 22 juin	16 et 17 sept.	04 et 05 juin	16 et 17 sept.	11 et 12 juin	19 et 20 oct.	11 et 12 juin	13 et 14 sept.	21 et 22 juin	8 et 9 sept.	04 et 05 juin	12 et 13 oct. 4 et 5 dec.	14 et 15 juin	



**Afdas.**

**Calendrier AFDAS 2018 des Formations à Paris**

	<i>Tarif</i>	Réf. Stage	Janvier	Février	Mars	Avril	Mai	Juin	Juillet	Durée
<b>Tuteurs de professionnalisation ! (En présentiel)</b>	<b>255 €</b>	ALF02	18 et 19	05 et 06	22 et 23	09 et 10	24 et 25	11 et 12	05 et 06	2 jours (17h)
<b>Tuteurs de professionnalisation ! (A distance ) de 11h00 à 12h30</b>	<b>200 €</b>	ALF02	17 et 24	01 et 14 07 et 21	07 et 21 14 et 28	04 et 18	03 et 16	06 et 20 13 et 27	04 et 18 11 et 25	2 RDV 1h30 chacun

Pour vous inscrire et obtenir le programme détaillé, téléphonez au **01 44 72 86 85**  
Consultez notre site en ligne sur : [www.activpartners.com](http://www.activpartners.com)



## CALENDRIER FAFIEC 2018

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

Janvier

Février

Mars

Avril

Mai

Juin

Juillet

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	18 et 19	05 et 06	15 et 16	09 et 10	17 et 18	11 et 12	05 et 06
---	-------	----------	----------	----------	----------	----------	----------	----------

### Développement des compétences managériales

Les fondamentaux du management	23887	22 et 23		08 et 09	9 et 10	14 et 15	14 et 15	02 et 03
Motiver et animer son équipe (management débutant)	23888		12 et 13	15 et 16		17 et 18	04 et 05	09 et 10
Motiver et animer son équipe (management expérimenté)	23889			26 et 27		24 et 25	25 et 26	12 et 13
L'essentiel des Ressources Humaines pour managers	23890						07 et 08	
Suivre la performance de ses collaborateurs	23893				12		27	19
Management non hiérarchique	23891		15		11		21	
Manager à distance	23894			13		16		20
Conduire des réunions	23892			7		28		18
Manager la diversité	23895							
Manager dans le changement	23896			28			29	

### Développement des compétences commerciales

Construire et déployer une stratégie commerciale - 2 jours	27364	29 et 30				03 et 04		
Savoir détecter des opportunités - niveau débutant - 2 jours	27365			19 et 20			11 et 12	
Savoir détecter des opportunités - niveau confirmé - 1 jour	27366			21			13	
Professionaliser sa démarche commerciale en face à face - 4 jours	27367		05, 06, 12 et 13				18, 19, 25 et 26	
Rédiger une proposition commerciale efficace - 1 jour	27370		16			23		
Réussir la présentation de sa proposition commerciale face à un public de décideurs - débutant - 2 jours	27368				09 et 10			02 et 03
Réussir la présentation de sa proposition commerciale face à un public de décideurs - expérimenté - 1 jour	27482				11			4
Gérer la relation client avec efficacité - 2 jours	27369			12 et 13			28 et 29	
Outils digitaux au service de l'action commerciale - 2 jours	27371			08 et 09			11 et 12	
Maîtriser la relation commerciale avec un service des achats - débutant - 2 jours	27372			26 et 27			21 et 22	