

Contact : 01 44 72 86 85
aj@activpartners.fr



CALENDRIER AGEFOS SMART PME 2018

	Mars	Avril	Mai	Juin	Juillet	Août
Comprendre les enjeux de la transformation numérique des entreprises						
Comprendre les enjeux de la transformation numérique des entreprises		12		19		
Explorer les potentialités du numérique						
Décoder le jargon de la culture digitale		13		20		
Comprendre les impacts des objets connectés et du big data pour l'entreprise		24			2	
Découvrir les technologies de rupture à venir dans le commerce				21		
Découvrir les technologies de rupture à venir dans les services		25			3	
Concilier numérique et développement durable				25		
Développer la notoriété de son entreprise grâce au numérique						
Communiquer à travers les réseaux sociaux		12 et 13		25 et 26		
Gérer la e-réputation de son entreprise			3		2	
Développer la visibilité / impact de son site internet			29		17	
Créer facilement un site internet grâce à un CMS			28		16	
Renforcer ses relations client par le numérique						
Impliquer les clients dans l'évolution de ses produits et ses services			16		9	
Découvrir le marketing digital		26		26		
CRM : 3 lettres pour simplifier sa relation client			17		10	
E-commerce : franchir le pas			30			
Penser les ressources humaines à l'ère du numérique						
Favoriser les méthodes de travail collaboratives		27			10	
Penser la formation autrement à l'ère du numérique			15			27
Recruter à l'heure du numérique			14			28
Manager à l'ère du numérique		26			9	
Mobiliser ses collaborateurs dans un plan de transformation numérique de l'entreprise			22			29

Pour vous inscrire et obtenir le programme détaillé, téléphonez au 01 44 72 86 85
Consultez notre site en ligne sur : www.activpartners.com

Contact : 01 44 72 86 85
aj@activpartners.fr



CALENDRIER AGEFOS 2018

	Mars	Avril	Mai	Juin	Juillet	Août
Management et RH						
Les fondamentaux du management	05 et 06	12 et 13	14 et 15	14 et 15	02 et 03	27 et 28
Animer et gérer son équipe	15 et 16		17 et 18	04 et 05	9 et 10	
S'affirmer et développer son leadership	28 et 29		24 et 25	25 et 26	12 et 13	
Anticiper et gerer les conflits	7		28		21	
Conduire de l'entretien annuel et professionnel		4			10	
Comprendre l'enjeu des Ressources Humaines				07 et 08		
Formation de formateurs internes	08 et 09			18 et 19		
Formation de tuteurs en entreprise	15 et 16	09 et 10	17 et 18	11 et 12	05 et 06	30 et 31
Mise en place d'un contrôle de gestion en PME				11 et 12		
Communication et Organisation						
Prise de parole en public et animation de réunions collectives	22 et 23			04 et 05		
Réussir l'animation de mes réunions	7		28		18	
La process Communication		09 et 10			12 et 13	
Améliorer ses écrits professionnels		09 et 10			12 et 13	
Optimisation et gestion du temps		4				29
Gestion de projet		12 et 13			09 et 10	
Commercial						
Elaboration du plan stratégique et commercial	26 et 27			04 et 05		
Prospection téléphonique et prise de RDV commerciaux		05 et 06			05 et 06	
Techniques de vente et de négociation commerciale		12 et 13			16 et 17	
Les enjeux de la relation client	12 et 13			28 et 29		
Rédiger une proposition commerciale efficace	28			1		

Pour vous inscrire et obtenir le programme détaillé, téléphonez au 01 44 72 86 85
Consultez notre site en ligne sur : www.activpartners.com



Afdas.

Calendrier AFDAS 2018 des Formations à Paris

	<i>Tarif</i>	Réf. Stage	Janvier	Février	Mars	Avril	Mai	Juin	Juillet	Durée
Tuteurs de professionnalisation ! (En présentiel) - 17H	255 €	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)
Tuteurs de professionnalisation ! (A distance) - 17H Webconférence de 11h00 à 12h30	200 €	ALF02	17 et 24	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

		JANVIER	FEVRIER	MARS	AVRIL	MAI	JUIN	JUILLET
Paris	Référence	ACTIV PARTNERS - 13, rue Vernier - 75017 Paris						
Développement des compétences commerciales								
Construire et déployer une stratégie commerciale - 2 j	27364			26 et 27			04 et 05	
Savoir détecter des opportunités - niveau débutant - 2 j	27365			19 et 20			11 et 12	
Savoir détecter des opportunités - niveau confirmé - 1 j	27366				4		13	
Professionaliser sa démarche commerciale en face à face - 4 j	27367				05, 06, 12 et 13			
Rédiger une proposition commerciale efficace - 1 j	27370		28				1	
Réussir la présentation de sa proposition commerciale - débutant - 2 j	27368				09 et 10			02 et 03
Réussir la présentation de sa proposition commerciale - expérimenté - 1 j	27482					24		
Gérer la relation client avec efficacité - 2 j	27369			12 et 13			28 et 29	
Outils digitaux au service de l'action commerciale - 2 j	27371		15 et 16		12 et 13			
Maîtriser la relation commerciale avec un service des achats - débutant - 2 j	27372			26 et 27			21 et 22	
Lyon	Référence	KYRIAD Lyon centre perrache - 26, Cours de Verdun - 69002 Lyon						
Développement des compétences commerciales								
Construire et déployer une stratégie commerciale - 2 j	27364				02 et 03			
Savoir détecter des opportunités - niveau débutant - 2 j	27365				23 et 24			
Savoir détecter des opportunités - niveau confirmé - 1 j	27366				25			
Professionaliser sa démarche commerciale en face à face - 4 j	27367				05, 06, 26 et 27			
Rédiger une proposition commerciale efficace - 1 j	27370					23		
Réussir la présentation de sa proposition commerciale - débutant - 2 j	27368		26 et 27				04, et 05	
Réussir la présentation de sa proposition commerciale - expérimenté - 1 j	27482						6	
Gérer la relation client avec efficacité - 2 j	27369					24 et 25		
Outils digitaux au service de l'action commerciale - 2 j	27371					02 et 03		
Maîtriser la relation commerciale avec un service des achats - débutant - 2 j	27372						21 et 22	
Toulouse	Référence	GRAND HOTEL D'ORLEANS - 72 rue Bayard - 31000 Toulouse						
Développement des compétences commerciales								
Construire et déployer une stratégie commerciale - 2 j	27364				05 et 06			
Savoir détecter des opportunités - niveau débutant - 2 j	27365				09 et 10			
Savoir détecter des opportunités - niveau confirmé - 1 j	27366						13	
Professionaliser sa démarche commerciale en face à face - 4 j	27367					14, 15, 24, et 25		
Rédiger une proposition commerciale efficace - 1 j	27370				13			
Réussir la présentation de sa proposition commerciale - débutant - 2 j	27368					17 et 18		
Réussir la présentation de sa proposition commerciale - expérimenté - 1 j	27482					23		
Gérer la relation client avec efficacité - 2 j	27369		26 et 27				07 et 08	
Outils digitaux au service de l'action commerciale - 2 j	27371						04 et 05	
Maîtriser la relation commerciale avec un service des achats - débutant - 2 j	27372							02 et 03
Marseille	Référence	HOTEL IBIS CENTRE GARE ST CHARLES - 1, Square Narvik - 13001 Marseille						
Développement des compétences commerciales								
Construire et déployer une stratégie commerciale - 2 j	27364					28 et 29		19 et 20
Savoir détecter des opportunités - niveau débutant - 2 j	27365				16 et 17			
Savoir détecter des opportunités - niveau confirmé - 1 j	27366						13	
Professionaliser sa démarche commerciale en face à face - 4 j	27367				05, 06, 26 et 27			
Rédiger une proposition commerciale efficace - 1 j	27370				20			
Réussir la présentation de sa proposition commerciale - débutant - 2 j	27368					28 et 29		
Réussir la présentation de sa proposition commerciale - expérimenté - 1 j	27482						14	
Gérer la relation client avec efficacité - 2 j	27369					24 et 25		
Outils digitaux au service de l'action commerciale - 2 j	27371					14 et 15		
Maîtriser la relation commerciale avec un service des achats - débutant - 2 j	27372						21 et 22	
Nantes	Référence	HOTEL IBIS CENTRE GARE SUD - 3, allée Baco - 44000 Nantes						
Développement des compétences commerciales								
Construire et déployer une stratégie commerciale - 2 j	27364				05 et 06			
Savoir détecter des opportunités - niveau débutant - 2 j	27365					23 et 24		
Savoir détecter des opportunités - niveau confirmé - 1 j	27366					25		
Professionaliser sa démarche commerciale en face à face - 4 j	27367					03 04 17 et 18		
Rédiger une proposition commerciale efficace - 1 j	27370				18			
Réussir la présentation de sa proposition commerciale - débutant - 2 j	27368					14 et 15		
Réussir la présentation de sa proposition commerciale - expérimenté - 1 j	27482					16		
Gérer la relation client avec efficacité - 2 j	27369					28 et 29		
Outils digitaux au service de l'action commerciale - 2 j	27371		19 et 20					
Maîtriser la relation commerciale avec un service des achats - débutant - 2 j	27372						04 et 05	
Lille	Référence	HOTEL MERCURE LILLE CENTRE GRAND PLACE - 2, bld Carnot - 59000 Lille						
Développement des compétences commerciales								
Construire et déployer une stratégie commerciale - 2 j	27364		22 et 23					
Savoir détecter des opportunités - niveau débutant - 2 j	27365				11 et 12			
Savoir détecter des opportunités - niveau confirmé - 1 j	27366				13			
Professionaliser sa démarche commerciale en face à face - 4 j	27367				12, 13, 19 et 20			
Rédiger une proposition commerciale efficace - 1 j	27370					4		
Réussir la présentation de sa proposition commerciale - débutant - 2 j	27368					28 et 29		
Réussir la présentation de sa proposition commerciale - expérimenté - 1 j	27482					30		
Gérer la relation client avec efficacité - 2 j	27369						04 et 05	
Outils digitaux au service de l'action commerciale - 2 j	27371				14 et 15			
Maîtriser la relation commerciale avec un service des achats - débutant - 2 j	27372						14 et 15	
Montpellier	Référence	HOTEL IBIS STYLES MONTPELLIER CENTRE COMEDIE - 6, rue Baudin - 34000 Montpellier						
Développement des compétences commerciales								
Construire et déployer une stratégie commerciale - 2 j	27364				05 et 06			
Savoir détecter des opportunités - niveau débutant - 2 j	27365				12 et 13			19 et 20
Savoir détecter des opportunités - niveau confirmé - 1 j	27366						13	
Professionaliser sa démarche commerciale en face à face - 4 j	27367					28/05, 29/05, 05/06 et 06/06		
Rédiger une proposition commerciale efficace - 1 j	27370					16		
Réussir la présentation de sa proposition commerciale - débutant - 2 j	27368					17 et 18		
Réussir la présentation de sa proposition commerciale - expérimenté - 1 j	27482							4
Gérer la relation client avec efficacité - 2 j	27369							02 et 03
Outils digitaux au service de l'action commerciale - 2 j	27371						11 et 12	
Maîtriser la relation commerciale avec un service des achats - débutant - 2 j	27372						11 et 12	
Bordeaux	Référence	HOTEL IBIS STYLES BORDEAUX GARE SAINT JEAN - 68, rue de Tauzia - 33800 Bordeaux						
Développement des compétences commerciales								
Construire et déployer une stratégie commerciale - 2 j	27364				05 et 06			
Savoir détecter des opportunités - niveau débutant - 2 j	27365				23 et 24			
Savoir détecter des opportunités - niveau confirmé - 1 j	27366				25			
Professionaliser sa démarche commerciale en face à face - 4 j	27367				05 06 26 et 27			
Rédiger une proposition commerciale efficace - 1 j	27370					23		
Réussir la présentation de sa proposition commerciale - débutant - 2 j	27368						04 et 05	
Réussir la présentation de sa proposition commerciale - expérimenté - 1 j	27482						6	
Gérer la relation client avec efficacité - 2 j	27369				24 et 25			
Outils digitaux au service de l'action commerciale - 2 j	27371						18 et 19	
Maîtriser la relation commerciale avec un service des achats - débutant - 2 j	27372						21 et 22	

Pour vous inscrire et obtenir le programme détaillé, téléphonez au 01 44 72 86 85 ou
Consultez notre site en ligne sur : www.activpartners.com

Paris Référence **Activ'Partners: 13, rue Vernier - 75017**

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	15 et 16 / 22 et 23	09 et 10	17 et 18	11 et 12	05 et 06
Développement des compétences managériales								
Les fondamentaux du management	23887	29 et 30	08 et 09	05 et 06	12 et 13	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			28 et 29		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				11		21	
Manager à distance	23894			13		16		20
Conduire des réunions	23892			7		28		18
Manager la diversité	23895						13	
Manager le changement	23896			28			29	

Lyon Référence **Kyriad - 26 cours de Verdun - 69002 LYON**

Devenir tuteur d'entreprise, les clefs de la réussite								
Devenir tuteur d'entreprise, les clefs de la réussite	22350			26 et 27		24 et 25		
Développement des compétences managériales								
Les fondamentaux du management	23887		27 et 28		23 et 24		28 et 29	
Motiver et animer son équipe (management débutant)	23888			19 et 20		17 et 18		
Motiver et animer son équipe (management expérimenté)	23889				26 et 27		07 et 08	
L'essentiel des Ressources Humaines pour managers	23890						21 et 22	
Suivre la performance de ses collaborateurs	23893					30		20
Management non hiérarchique	23891				5			5
Manager à distance	23894				4			4
Conduire des réunions	23892					23		
Manager le changement	23896					25		

Toulouse Référence **Hotel Ibis Styles - 13 blvd Bonrepos - 31000 TOULOUSE**

Devenir tuteur d'entreprise, les clefs de la réussite								
Devenir tuteur d'entreprise, les clefs de la réussite	22350				9 et 10			12 et 13
Développement des compétences managériales								
Les fondamentaux du management	23887			12 et 13			7 et 8	
Motiver et animer son équipe (management débutant)	23888				09 et 10			16 et 17
Motiver et animer son équipe (management expérimenté)	23889					14 et 15		
L'essentiel des Ressources Humaines pour managers	23890						21 et 22	
Suivre la performance de ses collaborateurs	23893						20	
Management non hiérarchique	23891			27			29	
Manager à distance	23894			26			28	
Conduire des réunions	23892						21	
Manager le changement	23896					23		

Marseille Référence **Ibis Hotel : Square Narvick, Espl. Saint-Charles - 13001**

Devenir tuteur d'entreprise, les clefs de la réussite								
Devenir tuteur d'entreprise, les clefs de la réussite	22350			01 et 02		28 et 29		05 et 06
Développement des compétences managériales								
Les fondamentaux du management	23887		22 et 23		16 et 17		21 et 22	
Motiver et animer son équipe (management débutant)	23888			19 et 20				05 et 07
Motiver et animer son équipe (management expérimenté)	23889				19 et 20			16 et 17
L'essentiel des Ressources Humaines pour managers	23890						11 et 12	
Suivre la performance de ses collaborateurs	23893					30		
Management non hiérarchique	23891				9			12
Manager à distance	23894				10			13
Conduire des réunions	23892					23		
Manager le changement	23896					24		

Nantes Référence **Ibis Hotel : 3 Allée Baco - 44000**

Devenir tuteur d'entreprise, les clefs de la réussite								
Devenir tuteur d'entreprise, les clefs de la réussite	22350					17 et 18		
Développement des compétences managériales								
Les fondamentaux du management	23887				09 et 10		14 et 15	
Motiver et animer son équipe (management débutant)	23888					16 et 17		02 et 03
Motiver et animer son équipe (management expérimenté)	23889						04 et 05	
Suivre la performance de ses collaborateurs	23893					25		4
Management non hiérarchique	23891					15		5
Manager à distance	23894					18		19
Conduire des réunions	23892				12		13	
Manager le changement	23896					30		

Lille Référence **Ibis Hôtel - 29 Avenue Charles Saint-Venant, 59000 Lille**

Devenir tuteur d'entreprise, les clefs de la réussite								
Devenir tuteur d'entreprise, les clefs de la réussite	22350				19 et 20			
Développement des compétences managériales								
Les fondamentaux du management	23887			19 et 20		14 et 15		04 et 05
Motiver et animer son équipe (management débutant)	23888				12 et 13		21 et 22	
Motiver et animer son équipe (management expérimenté)	23889						07 et 08	
Suivre la performance de ses collaborateurs	23893						20	
Management non hiérarchique	23891				17		15	
Manager à distance	23894				16		14	
Conduire des réunions	23892					17		
Manager le changement	23896					16		

Bordeaux Référence **ibis Styles - 68/78 Rue de Tausia, 33800 Bordeaux**

Devenir tuteur d'entreprise, les clefs de la réussite								
Devenir tuteur d'entreprise, les clefs de la réussite	22350		05 et 06				07 et 08	
Développement des compétences managériales								
Les fondamentaux du management	23887				23 et 24		14 et 15	
Motiver et animer son équipe (management débutant)	23888					24 et 25		
Motiver et animer son équipe (management expérimenté)	23889				26 et 27			09 et 10
Suivre la performance de ses collaborateurs	23893					30		20
Management non hiérarchique	23891				6			3
Manager à distance	23894				5			4

Montpellier Référence **Ibis Styles - 6 Rue Baudin, 34000 Montpellier**

Devenir tuteur d'entreprise, les clefs de la réussite								
Devenir tuteur d'entreprise, les clefs de la réussite	22350				05 et 06			02 et 03
Développement des compétences managériales								
Les fondamentaux du management	23887			12 et 13			07 et 08	
Motiver et animer son équipe (management débutant)	23888				26 et 27			16 et 17
Motiver et animer son équipe (management expérimenté)	23889					14 et 15		
Suivre la performance de ses collaborateurs	23893						20	
Management non hiérarchique	23891					25		20
Manager à distance	23894					24		19

Contact : 01 44 72 86 85
aj@activpartners.fr



CALENDRIER 2018

Mars Avril Mai Juin Juillet Août

Management et RH

Les fondamentaux du management	05 et 06	12 et 13	14 et 15	14 et 15	02 et 03	27 et 28
Animer et gérer son équipe	15 et 16		17 et 18	04 et 05	9 et 10	
S'affirmer et développer son leadership	28 et 29		24 et 25	25 et 26	12 et 13	
Suivre la performance de ses collaborateurs		12		27	19	
Management non hiérarchique		11		21		
Manager à distance	13		16		20	
Manager la diversité				13		
Manager le changement	28			29		
Anticiper et gérer les conflits	7		28		21	
Conduire de l'entretien annuel et professionnel		4			10	
Comprendre l'enjeu des Ressources Humaines				07 et 08		
Formation de formateurs internes	08 et 09			18 et 19		
Formation de tuteurs en entreprise	15 et 16	09 et 10	17 et 18	11 et 12	05 et 06	30 et 31
Mise en place d'un contrôle de gestion en PME				11 et 12		

Communication et Organisation

Prise de parole en public et animation de réunions collectives	22 et 23			04 et 05		
Réussir l'animation de mes réunions	7		28		18	
La process Communication		09 et 10			12 et 13	
Améliorer ses écrits professionnels		09 et 10			12 et 13	
Optimisation et gestion du temps		4				29
Gestion de projet		12 et 13			09 et 10	

Commercial

Elaboration du plan stratégique et commercial	26 et 27			04 et 05		
Prospection téléphonique et prise de RDV commerciaux		05 et 06			05 et 06	
Techniques de vente et de négociation commerciale		12 et 13			16 et 17	
Les enjeux de la relation client	12 et 13			28 et 29		
Rédiger une proposition commerciale efficace	28			1		
Savoir détecter des opportunités - niveau débutant	19 et 20			11 et 12		
Savoir détecter des opportunités - niveau confirmé		4		13		
Professionaliser sa démarche commerciale en face à face		05, 06, 12 et 13				
Réussir la présentation de sa proposition commerciale - débutant		09 et 10			02 et 03	
Réussir la présentation de sa proposition commerciale - expérimenté			24			
Maîtriser la relation commerciale avec un service des achats - débutant	26 et 27			21 et 22		

Pour vous inscrire et obtenir le programme détaillé, téléphonez au 01 44 72 86 85
Consultez notre site en ligne sur : www.activpartners.com