

CALENDRIER FAFIEC 2018
Possibilité de mettre en place des sessions de formation en Intra-entreprise dans vos locaux.

		Janvier	Février	Mars	Avril	Mai	Juin
Lyon	Référence						
Devenir tuteur d'entreprise							
Devenir tuteur d'entreprise	27600					24 et 25	
Développement des compétences managériales							
Les fondamentaux du management	23887				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
Suivre la performance de ses collaborateurs	23893					30	
Management non hiérarchique	23891				5		
Manager à distance	23894				4		
Conduire des réunions	23892					23	
Manager le défi du changement	23896					25	
Développement des compétences commerciales							
Construire et déployer une stratégie commerciale	27364					24 et 25	
Outils digitaux au service de l'action commerciale	27371					02 et 03	
Savoir détecter des opportunités - niveau débutant	27365				23 et 24		
Savoir détecter des opportunités - niveau confirmé	27366				25		
Professionaliser sa démarche commerciale en face à face	27367				05, 06, 26 et 27		
Rédiger une proposition commerciale efficace	27370					23	
Réussir la présentation de sa proposition commerciale - débutant	27368			26 et 27			04, et 05
Réussir la présentation de sa proposition commerciale - expérimenté	27482						6
Gérer la relation client avec efficacité	27369					24 et 25	
Maîtriser la relation commerciale avec un service des achats - débutant	27372						21 et 22

		Juillet	Août	Septembre	Octobre	Novembre	Décembre
Lyon	Référence						
Devenir tuteur d'entreprise							
Devenir tuteur d'entreprise	27600			10 et 11			06 et 07
Développement des compétences managériales							
Les fondamentaux du management	23887			13 et 14		08 et 09	03 et 04
Motiver et animer son équipe (management débutant)	23888				11 et 12		10 et 11
Motiver et animer son équipe (management expérimenté)	23889				18 et 19		17 et 18
Suivre la performance de ses collaborateurs	23893	20				28	19
Management non hiérarchique	23891	5			17		13
Manager à distance	23894	4				29	
Conduire des réunions	23892					30	
Manager dans le changement	23896			26			14
Développement des compétences commerciales							
Construire et déployer une stratégie commerciale	27364				01 et 02		
Outils digitaux au service de l'action commerciale	27369				15 et 16		
Savoir détecter des opportunités - niveau débutant	27371	05 et 06				12 et 13	
Savoir détecter des opportunités - niveau confirmé	27365			20			5
Professionaliser sa démarche commerciale en face à face	27366	02, 03, 09 et 10				15, 16, 22 et 23	
Rédiger une proposition commerciale efficace	27367			21			12
Réussir la présentation de sa proposition commerciale - débutant	27370				04 et 05		
Réussir la présentation de sa proposition commerciale - expérimenté	27368					27	
Gérer la relation client avec efficacité	27482			27 et 28			20 et 21
Maîtriser la relation commerciale avec un service des achats - débutant	27372					19 et 20	