

		Janvier	Février	Mars	Avril	Mai	Juin
Paris	Référence	13, rue Vernier - 75017 Paris					
Devenir tuteur d'entreprise							
Devenir tuteur d'entreprise	27600	18 et 19	05 et 06 / 15 et 16	15 et 16 / 22 et 23	09 et 10	17 et 18 / 28 et 29	11 et 12 / 28 et 29
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
Motiver et animer son équipe (management débutant)	23888		12 et 13	15 et 16		17 et 18	04 et 05
Motiver et animer son équipe (management expérimenté)	23889			28 et 29		24 et 25	25 et 26
L'essentiel des Ressources Humaines pour managers	23890						07 et 08
Suivre la performance de ses collaborateurs	23893				12		27
Management non hiérarchique	23891				11		21
Manager à distance	23894			13		16	
Conduire des réunions	23892			7		28	
Manager la diversité	23895						13
Manager dans le changement	23896			28			29
Développement des compétences commerciales							
Construire et déployer une stratégie commerciale	27364			26 et 27			04 et 05
Outils digitaux au service de l'action commerciale	27371		15 et 16		12 et 13		25 et 26
Savoir détecter des opportunités - niveau débutant	27365			19 et 20			11 et 12
Savoir détecter des opportunités - niveau confirmé	27366						13
Professionnaliser sa démarche commerciale en face à face	27367				05, 06, 12 et 13	24,25,31 / 05 et 01/06	
Rédiger une proposition commerciale efficace	27370			28			1
Réussir la présentation de sa proposition commerciale - débutant	27368					28 et 29	
Réussir la présentation de sa proposition commerciale - expérimenté	27482					24	
Gérer la relation client avec efficacité	27369			12 et 13			28 et 29
Maîtriser la relation commerciale avec un service des achats - débutant	27372			26 et 27			21 et 22

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

		Juillet	Août	Septembre	Octobre	Novembre	Décembre
Paris	Référence	13, rue Vernier - 75017 Paris					
Devenir tuteur d'entreprise							
Devenir tuteur d'entreprise	27600	05 et 06	30 et 31	17 et 18	04 et 05 / 15 et 16	05 et 06 / 22 et 23	03 et 04 / 13 et 14
Développement des compétences managériales							
Les fondamentaux du management	23887	02 et 03	27 et 28	20 et 21 / 10 et 11	01 et 02 / 08 et 09	08 et 09 / 19 et 20	06 et 07 / 17 et 18
Motiver et animer son équipe (management débutant)	23888	09 et 10		13 et 14	11 et 12	12 et 13 / 29 et 30	10 et 11 / 17 et 18
Motiver et animer son équipe (management expérimenté)	23889	12 et 13		24 et 25	18 et 19	15 et 16 / 26 et 27	10 et 11 / 20 et 21
L'essentiel des Ressources Humaines pour managers	23890						06 et 07
Suivre la performance de ses collaborateurs	23893			26		30	19
Management non hiérarchique	23891		29		4		10
Manager à distance	23894	20		19		6	
Conduire des réunions	23892	18			12		20
Manager la diversité	23895					27	
Manager dans le changement	23896				10		18
Développement des compétences commerciales							
Construire et déployer une stratégie commerciale	27364			24 et 25		22 et 23	
Outils digitaux au service de l'action commerciale	27371				15 et 16		13 et 14
Savoir détecter des opportunités - niveau débutant	27365			20 et 21		19 et 20	
Savoir détecter des opportunités - niveau confirmé	27366				17		20
Professionaliser sa démarche commerciale en face à face	27367				04, 05, 11 et 12		10, 11, 17 et 18
Rédiger une proposition commerciale efficace - 1 j	27370					7	
Réussir la présentation de sa proposition commerciale - débutant	27368				08 et 09		
Réussir la présentation de sa proposition commerciale - expérimenté	27482			21			19
Gérer la relation client avec efficacité	27369			27 et 28		12 et 13	
Maîtriser la relation commerciale avec un service des achats - débutant	27372				01 et 02		03 et 04