



Fafiec =

## 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 et 15 et 16	15 et 16	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	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						13	
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			28			1	
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		2			24		
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		15 et 16			14 et 15		
Maîtriser la relation commerciale avec un service des achats - débutant - 2 jours	27372			26 et 27			21 et 22	



# CALENDRIER FAFIEC 2017

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

Janvier

Février

Mars

Avril

Mai

Juin

Juillet

Toulouse

Référence

GRAND HOTEL D'ORLEANS - 72 rue Bayard - 31000 TOULOUSE

## Devenir tuteur d'entreprise, les clefs de la réussite

Devenir tuteur d'entreprise, les clefs de la réussite

22350

9 et 10

## Développement des compétences managériales

Les fondamentaux du management

23887

12 et 13

7 et 8

Motiver et animer son équipe

23888

26 et 27

16 et 17

Management expérimenté

23889

14 et 15

L'essentiel des Ressources Humaines pour managers

23890

21 et 22

Suivre et piloter la performance de ses collaborateurs

23893

20

Management non hiérarchique

23891

25

20

Manager à distance

23894

24

19

Conduire des réunions

23892

21

Manager le défi du changement

23895

24

## Développement des compétences commerciales

Construire et déployer une stratégie commerciale - 2 jours

27364

05 et 06

Savoir détecter des opportunités - niveau débutant - 2 jours

27365

11 et 12 juin

Savoir détecter des opportunités - niveau confirmé - 1 jour

27366

13

Professionaliser sa démarche commerciale en face à face - 4 jours

27367

14, 15, 24, et 25

Rédiger une proposition commerciale efficace - 1 jour

27370

13

Réussir la présentation de sa proposition commerciale face à un public de décideurs - débutant - 2 jours

27368

17 et 18

Réussir la présentation de sa proposition commerciale face à un public de décideurs - expérimenté - 1 jour

27482

23

Gérer la relation client avec efficacité - 2 jours

27369

26 et 27

07 et 08

Outils digitaux au service de l'action commerciale - 2 jours

27371

04 et 05

Maîtriser la relation commerciale avec un service des achats - débutant - 2 jours

27372

11 et 12



## 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

**NANTES**

Référence

### 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 défi du changement

23896

30

### Développement des compétences commerciales

Construire et déployer une stratégie commerciale - 2 jours

27364

05 et 06

Savoir détecter des opportunités - niveau débutant - 2 jours

27365

23 et 24

Savoir détecter des opportunités - niveau confirmé - 1 jour

27366

25

Professionaliser sa démarche commerciale en face à face - 4 jours

27367

03 04 17 et 18

Rédiger une proposition commerciale efficace - 1 jour

27370

18

Réussir la présentation de sa proposition commerciale face à un public de décideurs - débutant - 2 jours

27368

14 et 15

Réussir la présentation de sa proposition commerciale face à un public de décideurs - expérimenté - 1 jour

27482

16

Gérer la relation client avec efficacité - 2 jours

27369

28 et 29

Outils digitaux au service de l'action commerciale - 2 jours

27371

19 et 20

Maîtriser la relation commerciale avec un service des achats - débutant - 2 jours

27372

04 et 05



## CALENDRIER FAFIEC 2017

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

Janvier

Février

Mars

Avril

Mai

Juin

Juillet

**Montpellier**

Référence

HOTEL IBIS STYLES MONTPELLIER CENTRE COMEDIE - 6, rue Baudin - 34000 Montpellier

### Devenir tuteur d'entreprise, les clefs de la réussite

Devenir tuteur d'entreprise, les clefs de la réussite

22350

01 et 02

14 et 15

### 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 et piloter la performance de ses collaborateurs

23893

20

Manager une équipe en mode non hiérarchique

23891

25

20

Manager à distance

23894

24

19

### Développement des compétences commerciales

Construire et déployer une stratégie commerciale - 2 jours

27364

05 et 06

Savoir détecter des opportunités - niveau débutant - 2 jours

27365

12 et 13

19 et 20

Savoir détecter des opportunités - niveau confirmé - 1 jour

27366

13

Professionnaliser sa démarche commerciale en face à face - 4 jours

27367

28/05, 29/05, 05/06 et 06/06

Rédiger une proposition commerciale efficace - 1 jour

27370

16

Réussir la présentation de sa proposition commerciale face à un public de décideurs - débutant - 2 jours

27368

17 et 18

Réussir la présentation de sa proposition commerciale face à un public de décideurs - expérimenté - 1 jour

27482

4

Gérer la relation client avec efficacité - 2 jours

27369

02 et 03

Outils digitaux au service de l'action commerciale - 2 jours

27371

04 et 05

Maîtriser la relation commerciale avec un service des achats - débutant - 2 jours

27372

11 et 12



# 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

**Marseille**

Référence

KYRIAD Lyon centre perrache - 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

01 et 02

11 et 12

## 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

21 et 22

Suivre la performance de ses collaborateurs

23893

30

Manager à distance

23894

9

12

Management non hiérarchique

23891

10

13

Conduire des réunions

23892

23

Manager le défi du changement

23896

24

## Développement des compétences commerciales

Construire et déployer une stratégie commerciale - 2 jours

27364

19 et 20

19 et 20

Savoir détecter des opportunités - niveau débutant - 2 jours

27365

16 et 17

Savoir détecter des opportunités - niveau confirmé - 1 jour

27366

13

Professionaliser sa démarche commerciale en face à face - 4 jours

27367

05, 06, 26 et 27

Rédiger une proposition commerciale efficace - 1 jour

27370

20

Réussir la présentation de sa proposition commerciale face à un public de décideurs - débutant - 2 jours

27368

28 et 29

Réussir la présentation de sa proposition commerciale face à un public de décideurs - expérimenté - 1 jour

27482

14

Gérer la relation client avec efficacité - 2 jours

27369

24 et 25

Outils digitaux au service de l'action commerciale - 2 jours

27371

14 et 15

Maîtriser la relation commerciale avec un service des achats - débutant - 2 jours

27372

21 et 22



# 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

**Lyon**

Référence

KYRIAD Lyon centre perrache - 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

## Développement des compétences managériales

Les fondamentaux du management

23887

26 et 27

23 et 24

28 et 29

Motiver et animer son équipe (management débutant)

23888

19 et 20

07 et 08

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

4

Manager à distance

23894

5

4

Conduire des réunions

23892

23

Manager le défi du changement

23896

16

## Développement des compétences commerciales

Construire et déployer une stratégie commerciale - 2 jours

27364

22 et 23

Savoir détecter des opportunités - niveau débutant - 2 jours

27365

23 et 24

Savoir détecter des opportunités - niveau confirmé - 1 jour

27366

25

Professionaliser sa démarche commerciale en face à face - 4 jours

27367

05, 06, 26 et 27

Rédiger une proposition commerciale efficace - 1 jour

27370

23

Réussir la présentation de sa proposition commerciale face à un public de décideurs - débutant - 2 jours

27368

04, et 05

Réussir la présentation de sa proposition commerciale face à un public de décideurs - expérimenté - 1 jour

27482

6

Gérer la relation client avec efficacité - 2 jours

27369

24 et 25

Outils digitaux au service de l'action commerciale - 2 jours

27371

03 et 04

Maîtriser la relation commerciale avec un service des achats - débutant - 2 jours

27372

21 et 22



## 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
<b>Lille</b>	Référence	<b>HOTEL MERCURE LILLE CENTRE GRAND PLACE - 2, bld Carnot - 59000 Lille</b>						
<b>Devenir tuteur d'entreprise</b>								
Devenir tuteur d'entreprise	22350				19 et 20			
<b>Développement des compétences managériales</b>								
Les fondamentaux du management	23887			19 et 20			21 et 22	
Motiver et animer son équipe (management débutant)	23888					14 et 15		04 et 05
Motiver et animer son équipe (management expérimenté)	23889						07 et 08	
Suivre la performance de ses collaborateurs	23893						20	
Management non hiérarchique	23891				17		29	
Manager à distance	23894				16		28	
Conduire des réunions	23892					17		
Manager le défi du changement	23896					16		
<b>Développement des compétences commerciales</b>								
Construire et déployer une stratégie commerciale - 2 jours	27364			22 et 23				
Savoir détecter des opportunités - niveau débutant - 2 jours	27365				11 et 12			
Savoir détecter des opportunités - niveau confirmé - 1 jour	27366				13			
Professionaliser sa démarche commerciale en face à face - 4 jours	27367				12, 13, 19 et 20			
Rédiger une proposition commerciale efficace - 1 jour	27370					4		
Réussir la présentation de sa proposition commerciale face à un public de décideurs - débutant - 2 jours	27368					28 et 29		
Réussir la présentation de sa proposition commerciale face à un public de décideurs - expérimenté - 1 jour	27482					30		
Gérer la relation client avec efficacité - 2 jours	27369						04 et 05	
Outils digitaux au service de l'action commerciale - 2 jours	27371					17 et 18		
Maîtriser la relation commerciale avec un service des achats - débutant - 2 jours	27372						14 et 15	



# 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

## BORDEAUX

Référence

### Devenir tuteur d'entreprise, les clefs de la réussite

Devenir tuteur d'entreprise, les clefs de la réussite

22350

05 et 06

### Développement des compétences managériales

Les fondamentaux du management

23887

26 et 27

23 et 24

14 et 15

Motiver et animer son équipe (management débutant)

23888

26 et 27

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

27

Manager à distance

23894

26

4

### Développement des compétences commerciales

Construire et déployer une stratégie commerciale - 2 jours

27364

05 et 06

Savoir détecter des opportunités - niveau débutant - 2 jours

27365

23 et 24

Savoir détecter des opportunités - niveau confirmé - 1 jour

27366

25

Professionaliser sa démarche commerciale en face à face - 4 jours

27367

05 06 26 et 27

Rédiger une proposition commerciale efficace - 1 jour

27370

23

Réussir la présentation de sa proposition commerciale face à un public de décideurs - débutant - 2 jours

27368

04 et 05

Réussir la présentation de sa proposition commerciale face à un public de décideurs - expérimenté - 1 jour

27482

6

Gérer la relation client avec efficacité - 2 jours

27369

24 et 25

Outils digitaux au service de l'action commerciale - 2 jours

27371

14 et 15

Maîtriser la relation commerciale avec un service des achats - débutant - 2 jours

27372

21 et 22