

		CALENDRIER FAFIEC 2018 <i>Possibilité de mettre en place des sessions de formation en Intra-entreprise dans vos locaux.</i>				
		Mars	Avril	Mai	Juin	Juillet
Lille	Référence					
Devenir tuteur d'entreprise						
Devenir tuteur d'entreprise	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		
Développement des compétences commerciales						
Construire et déployer une stratégie commerciale	27364			24 et 25		
Savoir détecter des opportunités - niveau débutant	27365		11 et 12			
Savoir détecter des opportunités - niveau confirmé	27366		13			
Professionaliser sa démarche commerciale en face à face	27367		12, 13, 19 et 20			
Rédiger une proposition commerciale efficace	27370			4		
Réussir la présentation de sa proposition commerciale - débutant	27368			28 et 29		
Réussir la présentation de sa proposition commerciale - expérimenté	27482			30		
Gérer la relation client avec efficacité	27369				04 et 05	
Outils digitaux au service de l'action commerciale	27371			14 et 15		
Maîtriser la relation commerciale avec un service des achats - débutant	27372				14 et 15	

		Juillet	Août	Septembre	Octobre	Novembre	Décembre
Lille	Référence	13, rue Vernier - 75017 Paris					
Devenir tuteur d'entreprise							
Devenir tuteur d'entreprise	22350			20 et 21		15 et 16	
Développement des compétences managériales							
Les fondamentaux du management	23887	04 et 05			11 et 12		03 et 04
Motiver et animer son équipe (débutant)	23888		30 et 31			08 et 09	
Motiver et animer son équipe (expérimenté)	23889			24 et 25			19 et 20
Suivre la performance de ses collaborateurs	23893			26			21
Management non hiérarchique	23891			27			17
Manager à distance	23894					29	
Conduire des réunions	23892				10		
Manager le changement	23896					30	
Développement des compétences commerciales							
Construire et déployer une stratégie commerciale	27364					05 et 06	
Outils digitaux au service de l'action commerciale	27371						06 et 07
Savoir détecter des opportunités - niveau débutant	27365				01 et 02		
Savoir détecter des opportunités - niveau confirmé	27366			26			11
Professionnaliser sa démarche commerciale en face à face	27367					12, 13, 19 et 20	
Rédiger une proposition commerciale efficace - 1 j	27370					14	
Réussir la présentation de sa proposition commerciale - débutant	27368				18 et 19		
Réussir la présentation de sa proposition commerciale - expérimenté	27482						12
Gérer la relation client avec efficacité	27369					22 et 23	
Maîtriser la relation commerciale avec un service des achats - débutant	27372						13 et 14