




Contact : 01 44 72 86 85 aj@activpartners.fr   	CALENDRIER 2018 PARIS											
	Mars	Avril	Mai	Juin	Juillet	Août	Septembre	Octobre	Novembre	Décembre		
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	20 et 21	01 et 02 / 08 et 09	08 et 09 / 19 et 20	06 et 07 / 17 et 18		
Animer et gérer son équipe (débutant)	15 et 16		17 et 18	04 et 05	09 et 10		13 et 14	11 et 12	12 et 13 / 29 et 30	10 et 11 / 17 et 18		
Animer et gérer son équipe (expérimenté)					12 et 13		24 et 25	18 et 19	15 et 16 / 26 et 27	10 et 11 / 20 et 21		
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					19		
Management non hiérarchique		11		21		29		4		10		
Manager à distance	13		16		20		19		6			
Conduire des réunions	7		28		18			01 et 02 / 12		20		
Manager la diversité				13					27			
Manager le changement	28			29				10		18		
Anticiper et gérer les conflits	7		28		21					5		
Conduite de l'entretien annuel et professionnel		4			10					12		
Comprendre l'enjeu des Ressources Humaines				07 et 08						06 et 07		
Formation de formateurs internes	08 et 09			18 et 19			27 et 28		05 et 06			
Formation de tuteurs en entreprise	15 et 16	09 et 10	17 et 18	11 et 12	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		
Mise en place d'un contrôle de gestion en PME				11 et 12				18 et 19				
Communication et Organisation												
Prise de parole en public et animation de réunions collectives	22 et 23			04 et 05				01 et 02		13 et 14		
La process Communication		09 et 10			12 et 13				08 et 09			
Améliorer ses écrits professionnels		09 et 10			12 et 13					03 et 04		
Optimisation et gestion du temps		4				29			7			
Gestion de projet		12 et 13			09 et 10				29 et 30			
Commercial												
Elaboration du plan stratégique et commercial	26 et 27			04 et 05			24 et 25		22 et 23			
Prospection téléphonique et prise de RDV commerciaux		05 et 06			05 et 06		24 et 25		29 et 30			
Outils digitaux au service de l'action commerciale								15 et 16		13 et 14		
Techniques de vente et de négociation commerciale		12 et 13			16 et 17					20 et 21		
Les enjeux de la relation client	12 et 13			28 et 29			27 et 28		12 et 13			
Rédiger une proposition commerciale efficace	28			1					7			
Savoir détecter des opportunités - niveau débutant	19 et 20			11 et 12			20 et 21		19 et 20			
Savoir détecter des opportunités - niveau confirmé		4		13					17		20	
Professionaliser sa démarche commerciale en face à face		05, 06, 12 et 13						04, 05, 11 et 12		10, 11, 17 et 18		
Réussir la présentation de sa proposition commerciale - débutant		09 et 10			02 et 03				8 et 9			
Réussir la présentation de sa proposition commerciale - expérimenté			24							19		
Maîtriser la relation commerciale avec un service des achats - débutant	26 et 27			21 et 22				01 et 02		03 et 04		
Numérique												
Comprendre les enjeux de la transformation numérique des entreprises		12		19								
Décoder le jargon de la culture digitale		13		20								
Comprendre les impacts des objets connectés et du big data		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								
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							
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									
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			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												