

Référence

Caen

Devenir tuteur d'entreprise

Devenir tuteur d'entreprise	27600					13 et 14	04 et 05
-----------------------------	-------	--	--	--	--	----------	----------

Manager les compétences et les talents

Les fondamentaux						24 et 25	
L'approche prévisionnelle							3

Management et leadership

LES FONDAMENTAUX DU MANAGEMENT	23887					23 et 24	08 et 09
MOTIVER ET ANIMER SON EQUIPE POUR MANAGER DEBUTANT	23888						17 et 18
MOTIVER ET ANIMER SON EQUIPE POUR MANAGER EXPERIMENTE	23889						15 et 16
MANAGEMENT NON HIERARCHIQUE	23891						1
CONDUIRE DES REUNIONS	23892						2

Développement des compétences commerciales

SAVOIR DETECTER DES OPPORTUNITES DEBUTANT	27365						18 et 19
PROFESSIONNALISER SA DEMARCHE COMMERCIALE EN FACE A FACE	27367					13, 14, 20 et 21	
GERER LA RELATION CLIENT AVEC EFFICACITE	27369						11 et 12

Pour vous inscrire et obtenir le programme détaillé : téléphonez au **01 44 72 86 85** ou Consultez notre site en ligne sur : www.activpartners.com

Contact : 01 44 72 86 85
aj@activpartners.fr

REGION NORMANDIE - Caen
CALENDRIER DES FORMATIONS 2018

	Mai	Juin	Juillet	Août	Septembre	Octobre	Novembre	Décembre
Management et RH								
Les fondamentaux du management 2 j					10 & 11			
Motiver et animer son équipe (management débutant) 2j						8 & 9		
Motiver et animer son équipe (management expérimenté) 2j			2 & 3				29 & 30	
Suivre la performance de ses collaborateurs 1j								5
Management non hiérarchique 1j		7						18
Manager à distance 1 j					20			
Manager le changement 1j						4		
Gestion de projet 2j					17 & 18			
Conduire des réunions 1j			6			12		
Conduire l'entretien annuel et professionnel 2 j							12 et 13	
Managers-Connaitre l'essentiel des Ressources Humaines 2j					17 et 18		15 et 16	
Formation de formateurs internes 2j					20 et 21		22 et 23	
Devenir tuteur d'entreprise 2j		21 & 22						13 & 14
Accompagnement des organismes de formation à la certification 3j								10, 11 et 12
Commercial								
Elaboration du plan stratégique et commercial 2j					24 et 25		22 et 23	
Outils digitaux 2j						08 et 09		17 et 18
Gérer les enjeux de la relation client 2j					27 et 28		12 et 13	
Rédiger une proposition commerciale efficace 1j					10			
Savoir détecter des opportunités commerciales 2j					20 et 21		19 et 20	
Professionaliser sa démarche commerciale en face à face (2X2j)			05, 06, 12 et 13			04, 05, 11 et 12		10, 11, 17 et 18
Réussir la présentation de sa proposition commerciale 2j			02 et 03				08 et 09	
Maîtriser la relation commerciale avec un service des achats						01 et 02		03 et 04
Accompagnement à la Transition Numérique								
Comprendre les enjeux de la transformation numérique des entreprises 1j			3			4		4
Communiquer à travers les réseaux sociaux 2j			19 et 20			01 et 02		4 et 5
Gérer la e-réputation de son entreprise 1j					21			13
Développer la visibilité / impact de son site internet 1j		7				9		10
Découvrir le marketing digital 1j		19			6		8	
Favoriser les méthodes de travail collaboratives 1j					18			
Penser la formation autrement à l'ère du numérique 1J						18		
Manager à l'ère du numérique 1j							20	
Mobiliser ses collaborateurs dans un plan de transformation numérique 1j						16		18
Communication et Développement Personnel								
Prise de parole en public 2j					27 & 28			
Anticiper et gérer les conflits 1j						2		
Mieux Gérer son énergie et son stress 2j								03 et 04
Perfectionnement aux écrits professionnels 2j						08 et 09		17 et 18
Optimiser son organisation et bien gérer son temps 2j						15 & 16		
Pour vous inscrire et obtenir le programme détaillé, téléphonez au 01 44 72 86 85								