

Référence

Lyon

Devenir tuteur d'entreprise

Devenir tuteur d'entreprise	27600				08 et 09			04 et 05
-----------------------------	-------	--	--	--	----------	--	--	----------

Management et leadership

LES FONDAMENTAUX DU MANAGEMENT	23887				11 et 12			01 et 02
MOTIVER ET ANIMER SON EQUIPE POUR MANAGER DEBUTANT	23888					13 et 14		
MOTIVER ET ANIMER SON EQUIPE POUR MANAGER EXPERIMENTE	23889						20 et 21	
SUIVRE LA PERFORMANCE DE SES COLLABORATEURS	23893							10
MANAGEMENT NON HIERARCHIQUE	23891					16		18
CONDUIRE DES REUNIONS	23892						6	
MANAGER A DISTANCE	23894							19
MANAGER DANS LE CHANGEMENT	23896							3
L'ESSENTIEL DES RH POUR MANAGERS	23890						17 et 18	

Développement des compétences commerciales

CONSTRUIRE ET DEPLOYER UNE STRATEGIE COMMERCIALE	27364						10 et 11	
OUTILS DIGITAUX AU SERVICE DE L'ACTION COMMERCIALE	27371							08 et 09
SAVOIR DETECTER DES OPPORTUNITES DEBUTANT	27365						24 et 25	
SAVOIR DETECTER DES OPPORTUNITES CONFIRME	27366							17
PROFESSIONNALISER SA DEMARCHE COMMERCIALE EN FACE A FACE	27367					20, 21, 27 et 28		
REDIGER UNE PROPOSITION COMMERCIALE EFFICACE	27370						13	
REUSSIR LA PRESENTATION DE SA PROPOSITION COMMERCIAL DEBUTANT	27368							11 et 12
REUSSIR LA PRESENTATION DE SA PROPOSITION COMMERCIAL EXPERIMENTE	27482						14	
GERER LA RELATION CLIENT AVEC EFFICACITE	27369					23 et 24		

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

		Juillet	Août	Septembre	Octobre	Novembre	Décembre
Lyon	Référence						
Devenir tuteur d'entreprise							
Devenir tuteur d'entreprise	27600			24 et 25			06 et 07
Développement des compétences managériales							
Les fondamentaux du management	23887			13 et 14		08 et 09	03 et 04
Motiver et animer son équipe (management débutant)	23888	09 et 10			11 et 12		10 et 11
Motiver et animer son équipe (management expérimenté)	23889				18 et 19		17 et 18
Suivre la performance de ses collaborateurs	23893	20				28	19
Management non hiérarchique	23891	5			17		13
Manager à distance	23894	4				29	
Conduire des réunions	23892		31		9	30	
Manager dans le changement	23896			26			14
Développement des compétences commerciales							
Construire et déployer une stratégie commerciale	27364				01 et 02		
Outils digitaux au service de l'action commerciale	27371				15 et 16		
Savoir détecter des opportunités - niveau débutant	27365					12 et 13	
Savoir détecter des opportunités - niveau confirmé	27366			20			5
Professionnaliser sa démarche commerciale en face à face	27367					15, 16, 22 et 23	
Rédiger une proposition commerciale efficace	27370			21			12
Réussir la présentation de sa proposition commerciale - débutant	27368				04 et 05		
Réussir la présentation de sa proposition commerciale - expérimenté	27482					27	
Gérer la relation client avec efficacité	27369			27 et 28			20 et 21
Maîtriser la relation commerciale avec un service des achats - débutant	27372					19 et 20	