

Devenir tuteur d'entreprise

Devenir tuteur d'entreprise	27600				29 et 30			04 et 05
-----------------------------	-------	--	--	--	----------	--	--	----------

Management et leadership

LES FONDAMENTAUX DU MANAGEMENT	23887			28 et 29			24 et 25	
MOTIVER ET ANIMER SON EQUIPE POUR MANAGER DEBUTANT	23888				25 et 26			08 et 09
MOTIVER ET ANIMER SON EQUIPE POUR MANAGER EXPERIMENTE	23889					13 et 14		
SUIVRE LA PERFORMANCE DE SES COLLABORATEURS	23893							10
MANAGEMENT NON HIERARCHIQUE	23891					23		
CONDUIRE DES REUNIONS	23892					24		
MANAGER A DISTANCE	23894							3

Développement des compétences commerciales

CONSTRUIRE ET DEPLOYER UNE STRATEGIE COMMERCIALE	27364						06 et 07	
OUTILS DIGITAUX AU SERVICE DE L'ACTION COMMERCIALE	27371							01 et 02
SAVOIR DETECTER DES OPPORTUNITES DEBUTANT	27365							11 et 12
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 EXPERIMENTE	27482						14	
GERER LA RELATION CLIENT AVEC EFFICACITE	27369						06 et 07	

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



Region PAYS DE LA LOIRE -
Nantes
CALENDRIER DES FORMATIONS

	Septembre	Octobre	Novembre	Décembre
Management et RH				
Les fondamentaux du management 2 j		11 et 12		10 et 11
Motiver et animer son équipe (management débutant) 2j	10 et 11		26 et 27	
Motiver et animer son équipe (management expérimenté) 2j	27 et 28		8 et 9	
Suivre la performance de ses collaborateurs 1j		9		20
Management non hiérarchique 1j		18		
Manager à distance 1 j	6		20	
Manager le changement 1j				
Conduire des réunions 1j		12		
Conduire l'entretien annuel et professionnel 2 j			12 et 13	
Gestion de projet 2j	20 et 21		15 et 16	6 et 7
Managers-Connaître l'essentiel des Ressources Humaines 2j		15 et 16		
Formation de formateurs internes 2j	17 et 18		15 et 16	
Devenir tuteur d'entreprise 2j	20 et 21		22 et 23	
Accompagnement des organismes de formation à la certification 3j	12,13 et 14			12,13 et 14
Commercial				
Elaboration du plan stratégique et commercial 2j			8 et 9	
Gérer les enjeux de la relation client 2j		8 et 9		17 et 18
Rédiger une proposition commerciale efficace 1j	10			
Savoir détecter des opportunités commerciales 2j		11 et 12		
Professionaliser sa démarche commerciale en face à face (2X2j)	13,14 et 24, 25		22, 23 nov et 06, 07 dec	
Réussir la présentation de sa proposition commerciale 2j			15 et 16	
Maîtriser la relation commerciale avec un service des achats		11 et 12		10 et 11
Accompagnement à la Transition Numérique				
Comprendre les enjeux de la transformation numérique des entreprises 1j		4		4
Outils digitaux 2j		04 et 05		17 et 18
Communiquer à travers les réseaux sociaux 2j		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		9		10
Découvrir le marketing digital 1j	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	24 et 25			
Anticiper et gérer les conflits 1j	20			7
Mieux Gérer son énergie et son stress 2j		15 et 16		
Perfectionnement aux écrits professionnels 2j		08 et 09		17 et 18
Optimiser son organisation et bien gérer son temps 2j	13 et 14		15 et 16	
Pour vous inscrire et obtenir le programme détaillé, téléphonez au 01 44 72 86 85 Consultez notre site en ligne sur : www.activpartners.com				