

Référence

**Orléans**

**Devenir tuteur d'entreprise**

Devenir tuteur d'entreprise	27600					20 et 21	
-----------------------------	-------	--	--	--	--	----------	--

**Management et leadership**

LES FONDAMENTAUX DU MANAGEMENT	23887					27 et 28	
MOTIVER ET ANIMER SON EQUIPE POUR MANAGER DEBUTANT	23888						20 et 21
MOTIVER ET ANIMER SON EQUIPE POUR MANAGER EXPERIMENTE	23889						08 et 09
MANAGEMENT NON HIERARCHIQUE	23891						10
CONDUIRE DES REUNIONS	23892						11

**Développement des compétences commerciales**

SAVOIR DETECTER DES OPPORTUNITES DEBUTANT	27365						01 et 02
PROFESSIONNALISER SA DEMARCHE COMMERCIALE EN FACE A FACE	27367						10, 11, 17 et 18
GERER LA RELATION CLIENT AVEC EFFICACITE	27369						13 et 14

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](http://www.activpartners.com)

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



Région CENTRE - ORLEANS  
CALENDRIER DES FORMATIONS 2018

	Mai	Juin	Juillet	Août	Septembre	Octobre	Novembre	Décembre
<b>Management et RH</b>								
Les fondamentaux du management 2 j	17 et 18		9 et 10			11 et 12		10 et 11
Motiver et animer son équipe (management débutant) 2j		7 et 8			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			2			18		
Manager à distance 1 j		12			6		20	
Manager le changement 1j						16		
Conduire des réunions 1j	25		18			12		
Conduire l'entretien annuel et professionnel 2 j							12 et 13	
Gestion de projet 2j			02 et 03		20 et 21		15 et 16	6 et 7
Managers-Connaitre l'essentiel des Ressources Humaines 2j			05 et 06			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
<b>Commercial</b>								
Elaboration du plan stratégique et commercial 2j		7 et 8	9 et 10				8 et 9	
Gérer les enjeux de la relation client 2j	24 et 25		5 et 6			8 et 9		17 et 18
Rédiger une proposition commerciale efficace 2j					10 et 11			
Savoir détecter des opportunités commerciales 2j		18 et 19				11 et 12		13 et 14
Professionnaliser sa démarche commerciale en face à face (2X2j)		11, 12 et 21 22			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
<b>Accompagnement à la Transition Numérique</b>								
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
<b>Communication et Développement Personnel</b>								
Prise de parole en public 2j	24 et 25				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 : <a href="http://www.activpartners.com">www.activpartners.com</a>								