

Référence

Paris

Devenir tuteur d'entreprise

| | | | | | | | | |
|-----------------------------|-------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|
| Devenir tuteur d'entreprise | 27600 | 21 et 22 | 14 et 15 | 18 et 19 | 18 et 19 | 20 et 21 | 20 et 21 | 01 et 02 |
|-----------------------------|-------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|

Manager les compétences et les talents

| | | | | | | | | |
|---------------------------|--|--|--|--|----------|--|---|----------|
| Les fondamentaux | | | | | 15 et 16 | | | 18 et 19 |
| L'approche prévisionnelle | | | | | | | 4 | |




Management et leadership

| | | | | | | | | |
|---|-------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|
| LES FONDAMENTAUX DU MANAGEMENT | 23887 | 24 et 25 | | 11 et 12 | | 09 et 10 | 10 et 11 | 04 et 05 |
| MOTIVER ET ANIMER SON EQUIPE POUR MANAGER DEBUTANT | 23888 | | 21 et 22 | | 08 et 09 | | 06 et 07 | 08 et 09 |
| MOTIVER ET ANIMER SON EQUIPE POUR MANAGER EXPERIMENTE | 23889 | | | 14 et 15 | | 13 et 14 | | 11 et 12 |
| SUIVRE LA PERFORMANCE DE SES COLLABORATEURS | 23893 | | | | 11 | | | 13 |
| MANAGEMENT NON HIERARCHIQUE | 23891 | | | | 18 | | 26 | |
| CONDUIRE DES REUNIONS | 23892 | | | 23 | | 23 | | 10 |
| MANAGER A DISTANCE | 23894 | | | | | 24 | | 17 |
| MANAGER DANS LE CHANGEMENT | 23896 | | | | | | 5 | |
| L'ESSENTIEL DES RH POUR MANAGERS | 23890 | | | | | | 06 et 07 | |
| MANAGER LA DIVERSITE | 23895 | | | | | | 26 | |

Développement des compétences commerciales

| | | | | | | | | |
|--|-------|--|--|----------|------------------|----------|----------|------------------|
| CONSTRUIRE ET DEPLOYER UNE STRATEGIE COMMERCIALE | 27364 | | | | | 16 et 17 | | |
| OUTILS DIGITAUX AU SERVICE DE L'ACTION COMMERCIALE | 27371 | | | | | | 13 et 14 | |
| SAVOIR DETECTER DES OPPORTUNITES DEBUTANT | 27365 | | | 28 et 29 | | | 17 et 18 | |
| SAVOIR DETECTER DES OPPORTUNITES CONFIRME | 27366 | | | | | | | 3 |
| PROFESSIONNALISER SA DEMARCHE COMMERCIALE EN FACE A FACE | 27367 | | | | 04, 05, 12 et 13 | | | 08, 09, 15 et 16 |
| REDIGER UNE PROPOSITION COMMERCIALE EFFICACE | 27370 | | | | | | 27 | |
| REUSSIR LA PRESENTATION DE SA PROPOSITION COMMERCIAL DEBUTANT | 27368 | | | | | | | 18 et 19 |
| REUSSIR LA PRESENTATION DE SA PROPOSITION COMMERCIAL EXPERIMENTE | 27482 | | | | | | 28 | |
| GERER LA RELATION CLIENT AVEC EFFICACITE | 27369 | | | 21 et 22 | | | 24 et 25 | |
| MAITRISER LA RELATION COMMERCIALE AVEC UN SERVICE DES ACHATS | 27372 | | | | | | | 01 et 02 |

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    | 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 | | | | | | | | | | | | |