

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



Région OCCITANIE - Toulouse
CALENDRIER DES FORMATIONS 2018

	Juillet	Août	Septembre	Octobre	Novembre	Décembre
Management et RH						
Les fondamentaux du management 2 j			06 et 07		15 et 16	
Motiver et animer son équipe (management débutant) 2j	16 et 17		13 et 14		19 et 20	
Motiver et animer son équipe (management expérimenté) 2j				18 et 19		13 et 14
Suivre la performance de ses collaborateurs 1j					22	
Management non hiérarchique 1j	3		21		8	
Manager à distance 1 j	4		28		5	
Manager le changement 1j				12		
Gestion de projet 2j	09 et 10		24 et 25		29 et 30	
Conduite de réunion 1j				5		14
Conduire l'entretien annuel et professionnel 2 j					22 et 23	
Managers-Connaitre l'essentiel des Ressources Humaines 2j				15 et 16		
Formation de formateurs internes 2j				01 et 02		
Devenir tuteur d'entreprise 2j	12 et 13		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				01 et 02		
Outils digitaux 2j				25 et 26		17 et 18
Savoir détecter des opportunités commerciales 2j			20 et 21			03 et 04
Savoir détecter des opportunités - niveau confirmé 1j					15	
Professionaliser sa démarche commerciale en face à face (2X2j)			27/09, 28/09, 04/10 et 05/10		22/11, 23/11, 12/12 et 13/12	
Rédiger une proposition commerciale efficace 1j	11			12		5
Réussir la présentation de sa proposition commerciale 2j				08 et 09		10 et 11
Réussir la présentation de sa proposition commerciale - expérimenté 1j					16	
Gérer les enjeux de la relation client 1j				15 et 16		06 et 07
Maîtriser la relation commerciale avec un service des achats	02 et 03				08 et 09	
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				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	11 et 12			11 et 12		
Anticiper et gerer les conflits 1j				19		12
Mieux Gérer son énergie et son stress 2j	04 et 05			15 et 16		
Perfectionnement aux écrits professionnels 2j			20 et 21			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

Devenir tuteur d'entreprise

Devenir tuteur d'entreprise	27600				15 et 16			04 et 05
-----------------------------	-------	--	--	--	----------	--	--	----------

Management et leadership

LES FONDAMENTAUX DU MANAGEMENT	23887					13 et 14		11 et 12
MOTIVER ET ANIMER SON EQUIPE POUR MANAGER DEBUTANT	23888						17 et 18	
MOTIVER ET ANIMER SON EQUIPE POUR MANAGER EXPERIMENTE	23889							08 et 09
SUIVRE LA PERFORMANCE DE SES COLLABORATEURS	23893							10
MANAGEMENT NON HIERARCHIQUE	23891					15		17
CONDUIRE DES REUNIONS	23892						6	
MANAGER A DISTANCE	23894							17
MANAGER DANS LE CHANGEMENT	23896							3
L'ESSENTIEL DES RH POUR MANAGERS	23890							27 et 28

Développement des compétences commerciales

CONSTRUIRE ET DEPLOYER UNE STRATEGIE COMMERCIALE	27364							20 et 21
OUTILS DIGITAUX AU SERVICE DE L'ACTION COMMERCIALE	27371							15 et 16
SAVOIR DETECTER DES OPPORTUNITES DEBUTANT	27365					23 et 24		
SAVOIR DETECTER DES OPPORTUNITES CONFIRME	27366							
PROFESSIONNALISER SA DEMARCHE COMMERCIALE EN FACE A FACE	27367							03, 04, 10 et 11
REDIGER UNE PROPOSITION COMMERCIALE EFFICACE	27370							13
REUSSIR LA PRESENTATION DE SA PROPOSITION COMMERCIAL DEBUTANT	27368							01 et 02
REUSSIR LA PRESENTATION DE SA PROPOSITION COMMERCIAL EXPERIMENTE	27482							14
GERER LA RELATION CLIENT AVEC EFFICACITE	27369							27 et 28

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