

Référence

**Montpellier**

**Devenir tuteur d'entreprise**

Devenir tuteur d'entreprise	27600						06 et 07	
-----------------------------	-------	--	--	--	--	--	----------	--

**Management et leadership**

LES FONDAMENTAUX DU MANAGEMENT	23887							08 et 09
MOTIVER ET ANIMER SON EQUIPE POUR MANAGER DEBUTANT	23888						17 et 18	
MOTIVER ET ANIMER SON EQUIPE POUR MANAGER EXPERIMENTE	23889							15 et 16
MANAGEMENT NON HIERARCHIQUE	23891							1
CONDUIRE DES REUNIONS	23892							2

**Développement des compétences commerciales**

SAVOIR DETECTER DES OPPORTUNITES DEBUTANT	27365							18 et 19
PROFESSIONNALISER SA DEMARCHE COMMERCIALE EN FACE A FACE	27367						13, 14, 20 et 21	
GERER LA RELATION CLIENT AVEC EFFICACITE	27369							11 et 12

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



## CALENDRIER DES FORMATIONS 2018 Montpellier

	Septembre	Octobre	Novembre	Décembre
<b>Management et RH</b>				
Les fondamentaux du management 2 j		04 et 05		03 et 04
Motiver et animer son équipe (management débutant) 2j			05 et 06	
Motiver et animer son équipe (management expérimenté) 2j				10 et 11
Suivre la performance de ses collaborateurs 1j				12
Management non hiérarchique 1j			15	
Manager à distance 1 j			16	
Manager le changement 1j				
Conduire des réunions 1j				
Gestion de projet 2j	24 et 25		29 et 30	
Conduire l'entretien annuel et professionnel 2 j			22 et 23	
Managers-Connaître l'essentiel des Ressources Humaines 2j				
Formation de formateurs internes 2j	25 et 26	01 et 02	27 et 28	
Devenir tuteur d'entreprise 2j		01 et 02		13 et 14
Accompagnement des organismes de formation à la certification 2j+1	12,13 et 14			12,13 et 14
<b>Commercial</b>				
Elaboration du plan stratégique et commercial 2j			08 et 09	
Outils Digitaux 2j	08 et 09			17 et 18
Gérer les enjeux de la relation client 2j	24 et 25		26 et 27	
Rédiger une proposition commerciale efficace 1j		12		5
Savoir détecter des opportunités commerciales 2j		22 et 23		
Professionaliser sa démarche commerciale en face à face (2X2j)		29, 30 et 05, 06		
Réussir la présentation de sa proposition commerciale 2j		29 et 30		06 et 07
Maîtriser la relation commerciale avec un service des achats		08 et 09		20 et 21
<b>Accompagnement à la Transition Numérique</b>				
Comprendre les enjeux de la transformation numérique des entreprises 1j		4		4
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
<b>Communication et Développement Personnel</b>				
Prise de parole en public 2j		11 et 12		
Anticiper et gérer les conflits 1j		19		12
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		15 et 16		03 et 04
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>				