

Référence

Marseille

Devenir tuteur d'entreprise

Devenir tuteur d'entreprise	27600				29 et 30			01 et 02
-----------------------------	-------	--	--	--	----------	--	--	----------

Management et leadership

LES FONDAMENTAUX DU MANAGEMENT	23887				25 et 26			08 et 09
MOTIVER ET ANIMER SON EQUIPE POUR MANAGER DEBUTANT	23888					13 et 14		
MOTIVER ET ANIMER SON EQUIPE POUR MANAGER EXPERIMENTE	23889						24 et 25	
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						10 et 11	
OUTILS DIGITAUX AU SERVICE DE L'ACTION COMMERCIALE	27371							04 et 05
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							15
REUSSIR LA PRESENTATION DE SA PROPOSITION COMMERCIAL EXPERIMENTE	27482							16
GERER LA RELATION CLIENT AVEC EFFICACITE	27369						06 et 07	

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

aj@activpartners.fr



	Septembre	Octobre	Novembre	Décembre
Management et RH				
Les fondamentaux du management 2 j	10 et 11		08 et 09	
Motiver et animer son équipe (management débutant) 2j	20 et 21		12 et 13	10 et 11
Motiver et animer son équipe (management expérimenté) 2j	27 et 28		29 et 30	
Suivre la performance de ses collaborateurs 1j		3	7	
Management non hiérarchique 1j		5		17
Manager à distance 1 j		12		
Manager le changement 1j	12		7	
Conduire des réunions 1j		5		14
Gestion de projet 2j	24 et 25		29 et 30	
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	25 et 26	01 et 02	27 et 28	
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			08 et 09	
Outils Digitaux 2j	08 et 09			17 et 18
Gérer les enjeux de la relation client 2j	24 et 25		22 et 23	
Rédiger une proposition commerciale efficace 1j		12		5
Savoir détecter des opportunités commerciales 2j	17 et 18	18 et 19		
Professionaliser sa démarche commerciale en face à face (2X2j)	27, 28 et 04 et 05		15,16 et 22,23	
Réussir la présentation de sa proposition commerciale 2j		29 et 30		03 et 04
Maîtriser la relation commerciale avec un service des achats		25 et 26		13 et 14
Accompagnement à la Transition Numérique				
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
Communication et Développement Personnel				
Prise de parole en public 2j		11 et 12		
Anticiper et gerer 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	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				