

Référence

**Paris**

<b>Devenir tuteur d'entreprise</b>								
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
<b>Manager les compétences et les talents</b>								
Les fondamentaux					15 et 16			18 et 19
L'approche prévisionnelle							4	
<b>Management et leadership</b>								
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	
<b>Développement des compétences commerciales</b>								
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

Référence

**Lille**

<b>Devenir tuteur d'entreprise</b>								
Devenir tuteur d'entreprise	27600				04 et 05			01 et 02
<b>Management et leadership</b>								
LES FONDAMENTAUX DU MANAGEMENT	23887			28 et 29			24 et 25	
MOTIVER ET ANIMER SON EQUIPE POUR MANAGER DEBUTANT	23888				25 et 26			08 et 09
MOTIVER ET ANIMER SON EQUIPE POUR MANAGER EXPERIMENTE	23889					13 et 14		
SUIVRE LA PERFORMANCE DE SES COLLABORATEURS	23893							10
MANAGEMENT NON HIERARCHIQUE	23891					23		
CONDUIRE DES REUNIONS	23892					24		
MANAGER A DISTANCE	23894							3
<b>Développement des compétences commerciales</b>								
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						13	
REUSSIR LA PRESENTATION DE SA PROPOSITION COMMERCIAL EXPERIMENTE	27482						14	
GERER LA RELATION CLIENT AVEC EFFICACITE	27369						06 et 07	

Référence

**Nantes**

<b>Devenir tuteur d'entreprise</b>								
Devenir tuteur d'entreprise	27600				29 et 30			04 et 05
<b>Management et leadership</b>								
LES FONDAMENTAUX DU MANAGEMENT	23887			28 et 29			24 et 25	
MOTIVER ET ANIMER SON EQUIPE POUR MANAGER DEBUTANT	23888				25 et 26			08 et 09
MOTIVER ET ANIMER SON EQUIPE POUR MANAGER EXPERIMENTE	23889					13 et 14		
SUIVRE LA PERFORMANCE DE SES COLLABORATEURS	23893							10
MANAGEMENT NON HIERARCHIQUE	23891					23		
CONDUIRE DES REUNIONS	23892					24		
MANAGER A DISTANCE	23894							3
<b>Développement des compétences commerciales</b>								
CONSTRUIRE ET DEPLOYER UNE STRATEGIE COMMERCIALE	27364						06 et 07	
OUTILS DIGITAUX AU SERVICE DE L'ACTION COMMERCIALE	27371							01 et 02
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						13	
REUSSIR LA PRESENTATION DE SA PROPOSITION COMMERCIAL EXPERIMENTE	27482						14	
GERER LA RELATION CLIENT AVEC EFFICACITE	27369						06 et 07	

Référence

**Caen**

<b>Devenir tuteur d'entreprise</b>								
Devenir tuteur d'entreprise	27600					13 et 14		04 et 05
<b>Manager les compétences et les talents</b>								
Les fondamentaux							24 et 25	
L'approche prévisionnelle								3
<b>Management et leadership</b>								
LES FONDAMENTAUX DU MANAGEMENT	23887					23 et 24		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
<b>Développement des compétences commerciales</b>								
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

Référence

**Rennes**

<b>Devenir tuteur d'entreprise</b>								
Devenir tuteur d'entreprise	27600					20 et 21		
<b>Management et leadership</b>								
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
<b>Développement des compétences commerciales</b>								
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	

Référence

**Strasbourg**

<b>Devenir tuteur d'entreprise</b>								
Devenir tuteur d'entreprise	27600					20 et 21		
<b>Management et leadership</b>								
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
<b>Développement des compétences commerciales</b>								
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	

Référence

**Toulouse**

<b>Devenir tuteur d'entreprise</b>								
Devenir tuteur d'entreprise	27600				15 et 16			04 et 05
<b>Management et leadership</b>								
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	
<b>Développement des compétences commerciales</b>								
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		

Référence

**Lyon**

<b>Devenir tuteur d'entreprise</b>								
Devenir tuteur d'entreprise	27600				08 et 09			04 et 05
<b>Management et leadership</b>								
LES FONDAMENTAUX DU MANAGEMENT	23887				11 et 12			01 et 02
MOTIVER ET ANIMER SON EQUIPE POUR MANAGER DEBUTANT	23888					13 et 14		
MOTIVER ET ANIMER SON EQUIPE POUR MANAGER EXPERIMENTE	23889						20 et 21	
SUIVRE LA PERFORMANCE DE SES COLLABORATEURS	23893							10
MANAGEMENT NON HIERARCHIQUE	23891					16		18
CONDUIRE DES REUNIONS	23892						6	
MANAGER A DISTANCE	23894							19
MANAGER DANS LE CHANGEMENT	23896							3
L'ESSENTIEL DES RH POUR MANAGERS	23890						17 et 18	
<b>Développement des compétences commerciales</b>								
CONSTRUIRE ET DEPLOYER UNE STRATEGIE COMMERCIALE	27364						10 et 11	
OUTILS DIGITAUX AU SERVICE DE L'ACTION COMMERCIALE	27371							08 et 09
SAVOIR DETECTER DES OPPORTUNITES DEBUTANT	27365						24 et 25	
SAVOIR DETECTER DES OPPORTUNITES CONFIRME	27366							17
PROFESSIONNALISER SA DEMARCHE COMMERCIALE EN FACE A FACE	27367					20, 21, 27 et 28		
REDIGER UNE PROPOSITION COMMERCIALE EFFICACE	27370						13	
REUSSIR LA PRESENTATION DE SA PROPOSITION COMMERCIAL DEBUTANT	27368							11 et 12
REUSSIR LA PRESENTATION DE SA PROPOSITION COMMERCIAL EXPERIMENTE	27482						14	
GERER LA RELATION CLIENT AVEC EFFICACITE	27369					23 et 24		

Référence

**Marseille**

<b>Devenir tuteur d'entreprise</b>								
Devenir tuteur d'entreprise	27600				29 et 30			01 et 02
<b>Management et leadership</b>								
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
<b>Développement des compétences commerciales</b>								
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
SAVOIR DETECTER DES OPPORTUNITES CONFIRME	27366						20, 21, 27 et 28	
PROFESSIONNALISER SA DEMARCHE COMMERCIALE EN FACE A FACE	27367							15
REDIGER UNE PROPOSITION COMMERCIALE EFFICACE	27370							16
REUSSIR LA PRESENTATION DE SA PROPOSITION COMMERCIAL EXPERIMENTE	27482							06 et 07
GERER LA RELATION CLIENT AVEC EFFICACITE	27369							

Référence

**Montpellier**

<b>Devenir tuteur d'entreprise</b>								
Devenir tuteur d'entreprise	27600						06 et 07	
<b>Management et leadership</b>								
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
<b>Développement des compétences commerciales</b>								
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

Référence

**Bordeaux**

<b>Devenir tuteur d'entreprise</b>								
Devenir tuteur d'entreprise	27600					13 et 14		04 et 05
<b>Manager les compétences et les talents</b>								
Les fondamentaux							24 et 25	
L'approche prévisionnelle								3
<b>Management et leadership</b>								
LES FONDAMENTAUX DU MANAGEMENT	23887					23 et 24		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
<b>Développement des compétences commerciales</b>								
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

Référence

**Orléans**

<b>Devenir tuteur d'entreprise</b>								
Devenir tuteur d'entreprise	27600					20 et 21		
<b>Management et leadership</b>								
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
<b>Développement des compétences commerciales</b>								
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	