

Référence

PARIS

Devenir tuteur d'entreprise							
Devenir tuteur d'entreprise	27600	14 et 15	18 et 19	4 et 5	20 et 21	20 et 21	1 et 2
Manager les compétences et les talents							
Les fondamentaux	28159		18 et 19	15 et 16		20 et 21	
L'approche prévisionnelle	28160				23		2
Management et leadership							
S'APPROPRIER LE ROLE DE MANAGER : OUTILS ET METHODES	28214	4 et 5 + 14 et 15 mars	18 et 19 + 4 et 5 avr		20 et 21 + 13 et 14 juin	17 et 18 + 8 et 9 juil	
PRATIQUER UN MANAGEMENT PARTICIPATIF	28219	14 et 15		8 et 9		6 et 7	8 et 9
IDENTIFIER ET DEVELOPPER SON LEADERSHIP	28218		14 et 15		20 et 21		4 et 5
GERER LES SITUATIONS DIFFICILES	28215	4 et 5		4 et 5		11 et 12	1 et 2
DEVENIR MANAGER DE MANAGER	28220		21 et 22		23 et 24		6 et 7
MANAGER A DISTANCE	28216	14	14	16		3	
MANAGER LA DIVERSITE	28217			12		18	
Développement des compétences commerciales							
CONSTRUIRE ET DEPLOYER UNE STRATEGIE COMMERCIALE	27364		18 et 19		16 et 17		
OUTILS DIGITAUX AU SERVICE DE L'ACTION COMMERCIALE	27371			11 et 12		13 et 14	
SAVOIR DETECTER DES OPPORTUNITES DEBUTANT	27365		28 et 29			17 et 18	
SAVOIR DETECTER DES OPPORTUNITES CONFIRME	27366			9			3
PROFESSIONNALISER SA DEMARCHE COMMERCIALE EN FACE A FACE	27367		18 et 19 + 4 et 5 avr		20 et 21 + 6 et 7 juin	24 et 25 + 4 et 5 juil	
REDIGER UNE PROPOSITION COMMERCIALE EFFICACE	27370		22			27	
REUSSIR LA PRESENTATION DE SA PROPOSITION COMMERCIAL DEBUTANT	27368		25 et 26		23 et 24		8 et 9
REUSSIR LA PRESENTATION DE SA PROPOSITION COMMERCIAL EXPERIMENTE	27482			16		28	
GERER LA RELATION CLIENT AVEC EFFICACITE	27369	14 et 15	25 et 26		23 et 24	24 et 25	
MAITRISER LA RELATION COMMERCIALE AVEC UN SERVICE DES ACHATS	27372		25 et 26				1 et 2

Référence

LILLE

Devenir tuteur d'entreprise							
Devenir tuteur d'entreprise	27600		14 et 15			3 et 4	
Management et leadership							
S'APPROPRIER LE ROLE DE MANAGER : OUTILS ET METHODES	28214		11 et 12 + 4 et 5 avr		20 et 21 + 13 et 14 juin	17 et 18 + 8 et 9 juil	
PRATIQUER UN MANAGEMENT PARTICIPATIF	28219		21 et 22			20 et 21	4 et 5
IDENTIFIER ET DEVELOPPER SON LEADERSHIP	28218			1 et 2		24 et 25	
GERER LES SITUATIONS DIFFICILES	28215	4 et 5		4 et 5			1 et 2
DEVENIR MANAGER DE MANAGER	28220		21 et 22		23 et 24		
MANAGER A DISTANCE	28216		14			3	
MANAGER LA DIVERSITE	28217		26				1
Développement des compétences commerciales							
CONSTRUIRE ET DEPLOYER UNE STRATEGIE COMMERCIALE	27364		18 et 19		16 et 17		
OUTILS DIGITAUX AU SERVICE DE L'ACTION COMMERCIALE	27371			11 et 12		13 et 14	
SAVOIR DETECTER DES OPPORTUNITES DEBUTANT	27365		28 et 29			17 et 18	
SAVOIR DETECTER DES OPPORTUNITES CONFIRME	27366			9			3
PROFESSIONNALISER SA DEMARCHE COMMERCIALE EN FACE A FACE	27367		18 et 19 + 4 et 5 avr		20 et 21 + 6 et 7 juin	24 et 25 + 4 et 5 juil	
REDIGER UNE PROPOSITION COMMERCIALE EFFICACE	27370		22			27	
REUSSIR LA PRESENTATION DE SA PROPOSITION COMMERCIAL DEBUTANT	27368		25 et 26		23 et 24		8 et 9
REUSSIR LA PRESENTATION DE SA PROPOSITION COMMERCIAL EXPERIMENTE	27482			16		28	
GERER LA RELATION CLIENT AVEC EFFICACITE	27369	14 et 15	25 et 26		23 et 24	24 et 25	
MAITRISER LA RELATION COMMERCIALE AVEC UN SERVICE DES ACHATS	27372		25 et 26				1 et 2

Référence

NANTES

Devenir tuteur d'entreprise							
Devenir tuteur d'entreprise	27600		14 et 15			3 et 4	
Management et leadership							
S'APPROPRIER LE ROLE DE MANAGER : OUTILS ET METHODES	28214		11 et 12 + 4 et 5 avr		20 et 21 + 13 et 14 juin	17 et 18 + 8 et 9 juil	
PRATIQUER UN MANAGEMENT PARTICIPATIF	28219		21 et 22			20 et 21	4 et 5
IDENTIFIER ET DEVELOPPER SON LEADERSHIP	28218			1 et 2		24 et 25	
GERER LES SITUATIONS DIFFICILES	28215	4 et 5		4 et 5			1 et 2
DEVENIR MANAGER DE MANAGER	28220		21 et 22		23 et 24		
MANAGER A DISTANCE	28216		14			3	
MANAGER LA DIVERSITE	28217		26				1
Développement des compétences commerciales							
CONSTRUIRE ET DEPLOYER UNE STRATEGIE COMMERCIALE	27364		18 et 19		16 et 17		
OUTILS DIGITAUX AU SERVICE DE L'ACTION COMMERCIALE	27371			11 et 12		13 et 14	
SAVOIR DETECTER DES OPPORTUNITES DEBUTANT	27365		28 et 29			17 et 18	
SAVOIR DETECTER DES OPPORTUNITES CONFIRME	27366			9			3
PROFESSIONNALISER SA DEMARCHE COMMERCIALE EN FACE A FACE	27367		18 et 19 + 4 et 5 avr		20 et 21 + 6 et 7 juin	24 et 25 + 4 et 5 juil	
REDIGER UNE PROPOSITION COMMERCIALE EFFICACE	27370		22			27	
REUSSIR LA PRESENTATION DE SA PROPOSITION COMMERCIAL DEBUTANT	27368		25 et 26		23 et 24		8 et 9
REUSSIR LA PRESENTATION DE SA PROPOSITION COMMERCIAL EXPERIMENTE	27482			16		28	
GERER LA RELATION CLIENT AVEC EFFICACITE	27369	14 et 15	25 et 26		23 et 24	24 et 25	
MAITRISER LA RELATION COMMERCIALE AVEC UN SERVICE DES ACHATS	27372		25 et 26				1 et 2

Référence

BORDEAUX

Devenir tuteur d'entreprise							
Devenir tuteur d'entreprise	27600		14 et 15			3 et 4	
Manager les compétences et les talents							
Les fondamentaux			18 et 19	15 et 16		20 et 21	
L'approche prévisionnelle					23		2
Management et leadership							
S'APPROPRIER LE ROLE DE MANAGER : OUTILS ET METHODES	28214		11 et 12 + 4 et 5 avr		20 et 21 + 13 et 14 juin	17 et 18 + 8 et 9 juil	
PRATIQUER UN MANAGEMENT PARTICIPATIF	28219		21 et 22			20 et 21	4 et 5
IDENTIFIER ET DEVELOPPER SON LEADERSHIP	28218			1 et 2		24 et 25	
GERER LES SITUATIONS DIFFICILES	28215	4 et 5		4 et 5			1 et 2
DEVENIR MANAGER DE MANAGER	28220		21 et 22		23 et 24		
MANAGER A DISTANCE	28216		14			3	
MANAGER LA DIVERSITE	28217		26				1
Développement des compétences commerciales							
CONSTRUIRE ET DEPLOYER UNE STRATEGIE COMMERCIALE	27364		18 et 19		16 et 17		
OUTILS DIGITAUX AU SERVICE DE L'ACTION COMMERCIALE	27371			11 et 12		13 et 14	
SAVOIR DETECTER DES OPPORTUNITES DEBUTANT	27365		28 et 29			17 et 18	
SAVOIR DETECTER DES OPPORTUNITES CONFIRME	27366			9			3
PROFESSIONNALISER SA DEMARCHE COMMERCIALE EN FACE A FACE	27367		18 et 19 + 4 et 5 avr		20 et 21 + 6 et 7 juin	24 et 25 + 4 et 5 juil	
REDIGER UNE PROPOSITION COMMERCIALE EFFICACE	27370		22			27	
REUSSIR LA PRESENTATION DE SA PROPOSITION COMMERCIAL DEBUTANT	27368		25 et 26		23 et 24		8 et 9
REUSSIR LA PRESENTATION DE SA PROPOSITION COMMERCIAL EXPERIMENTE	27482			16		28	
GERER LA RELATION CLIENT AVEC EFFICACITE	27369	14 et 15	25 et 26		23 et 24	24 et 25	
MAITRISER LA RELATION COMMERCIALE AVEC UN SERVICE DES ACHATS	27372		25 et 26				1 et 2

Devenir tuteur d'entreprise

Devenir tuteur d'entreprise	27600		14 et 15			3 et 4	
-----------------------------	-------	--	----------	--	--	--------	--

Management et leadership

S'APPROPRIER LE ROLE DE MANAGER : OUTILS ET METHODES	28214		11 et 12 + 4 et 5 avr		20 et 21 + 13 et 14 juin	17 et 18 + 8 et 9 juil	
PRATIQUER UN MANAGEMENT PARTICIPATIF	28219		21 et 22			20 et 21	4 et 5
IDENTIFIER ET DEVELOPPER SON LEADERSHIP	28218			1 et 2		24 et 25	
GERER LES SITUATIONS DIFFICILES	28215	4 et 5		4 et 5			1 et 2
DEVENIR MANAGER DE MANAGER	28220		21 et 22		23 et 24		
MANAGER A DISTANCE	28216		14			3	
MANAGER LA DIVERSITE	28217		26				1

Développement des compétences commerciales

CONSTRUIRE ET DEPLOYER UNE STRATEGIE COMMERCIALE	27364		18 et 19		16 et 17		
OUTILS DIGITAUX AU SERVICE DE L'ACTION COMMERCIALE	27371			11 et 12		13 et 14	
SAVOIR DETECTER DES OPPORTUNITES DEBUTANT	27365		28 et 29			17 et 18	
SAVOIR DETECTER DES OPPORTUNITES CONFIRME	27366			9			3
PROFESSIONNALISER SA DEMARCHE COMMERCIALE EN FACE A FACE	27367		18 et 19 + 4 et 5 avr		20 et 21 + 6 et 7 juin	24 et 25 + 4 et 5 juil	
REDIGER UNE PROPOSITION COMMERCIALE EFFICACE	27370		22			27	
REUSSIR LA PRESENTATION DE SA PROPOSITION COMMERCIAL DEBUTANT	27368		25 et 26		23 et 24		8 et 9
REUSSIR LA PRESENTATION DE SA PROPOSITION COMMERCIAL EXPERIMENTE	27482			16		28	
GERER LA RELATION CLIENT AVEC EFFICACITE	27369	14 et 15	25 et 26		23 et 24	24 et 25	
MAITRISER LA RELATION COMMERCIALE AVEC UN SERVICE DES ACHATS	27372		25 et 26				1 et 2

Référence

TOULOUSE

Devenir tuteur d'entreprise

Devenir tuteur d'entreprise	27600		14 et 15			3 et 4	
-----------------------------	-------	--	----------	--	--	--------	--

Management et leadership

S'APPROPRIER LE ROLE DE MANAGER : OUTILS ET METHODES	28214		11 et 12 + 4 et 5 avr		20 et 21 + 13 et 14 juin	17 et 18 + 8 et 9 juil	
PRATIQUER UN MANAGEMENT PARTICIPATIF	28219		21 et 22			20 et 21	4 et 5
IDENTIFIER ET DEVELOPPER SON LEADERSHIP	28218			1 et 2		24 et 25	
GERER LES SITUATIONS DIFFICILES	28215	4 et 5		4 et 5			1 et 2
DEVENIR MANAGER DE MANAGER	28220		21 et 22		23 et 24		
MANAGER A DISTANCE	28216		14			3	
MANAGER LA DIVERSITE	28217		26				1

Développement des compétences commerciales

CONSTRUIRE ET DEPLOYER UNE STRATEGIE COMMERCIALE	27364		18 et 19		16 et 17		
OUTILS DIGITAUX AU SERVICE DE L'ACTION COMMERCIALE	27371			11 et 12		13 et 14	
SAVOIR DETECTER DES OPPORTUNITES DEBUTANT	27365		28 et 29			17 et 18	
SAVOIR DETECTER DES OPPORTUNITES CONFIRME	27366			9			3
PROFESSIONNALISER SA DEMARCHE COMMERCIALE EN FACE A FACE	27367		18 et 19 + 4 et 5 avr		20 et 21 + 6 et 7 juin	24 et 25 + 4 et 5 juil	
REDIGER UNE PROPOSITION COMMERCIALE EFFICACE	27370		22			27	
REUSSIR LA PRESENTATION DE SA PROPOSITION COMMERCIAL DEBUTANT	27368		25 et 26		23 et 24		8 et 9
REUSSIR LA PRESENTATION DE SA PROPOSITION COMMERCIAL EXPERIMENTE	27482			16		28	
GERER LA RELATION CLIENT AVEC EFFICACITE	27369	14 et 15	25 et 26		23 et 24	24 et 25	
MAITRISER LA RELATION COMMERCIALE AVEC UN SERVICE DES ACHATS	27372		25 et 26				1 et 2

Référence

MONTPELLIER

Devenir tuteur d'entreprise

Devenir tuteur d'entreprise	27600		14 et 15			03 et 04	
-----------------------------	-------	--	----------	--	--	----------	--

Management et leadership

S'APPROPRIER LE ROLE DE MANAGER : OUTILS ET METHODES	28214		11 et 12 + 4 et 5 avr		20 et 21 + 13 et 14 juin	17 et 18 + 8 et 9 juil	
PRATIQUER UN MANAGEMENT PARTICIPATIF	28219		21 et 22			20 et 21	4 et 5
IDENTIFIER ET DEVELOPPER SON LEADERSHIP	28218			1 et 2		24 et 25	
GERER LES SITUATIONS DIFFICILES	28215	4 et 5		4 et 5			1 et 2
DEVENIR MANAGER DE MANAGER	28220		21 et 22		23 et 24		
MANAGER A DISTANCE	28216		14			3	
MANAGER LA DIVERSITE	28217		26				1

Développement des compétences commerciales

CONSTRUIRE ET DEPLOYER UNE STRATEGIE COMMERCIALE	27364		18 et 19		16 et 17		
OUTILS DIGITAUX AU SERVICE DE L'ACTION COMMERCIALE	27371			11 et 12		13 et 14	
SAVOIR DETECTER DES OPPORTUNITES DEBUTANT	27365		28 et 29			17 et 18	
SAVOIR DETECTER DES OPPORTUNITES CONFIRME	27366			9			3
PROFESSIONNALISER SA DEMARCHE COMMERCIALE EN FACE A FACE	27367		18 et 19 + 4 et 5 avr		20 et 21 + 6 et 7 juin	24 et 25 + 4 et 5 juil	
REDIGER UNE PROPOSITION COMMERCIALE EFFICACE	27370		22			27	
REUSSIR LA PRESENTATION DE SA PROPOSITION COMMERCIAL DEBUTANT	27368		25 et 26		23 et 24		8 et 9
REUSSIR LA PRESENTATION DE SA PROPOSITION COMMERCIAL EXPERIMENTE	27482			16		28	
GERER LA RELATION CLIENT AVEC EFFICACITE	27369	14 et 15	25 et 26		23 et 24	24 et 25	
MAITRISER LA RELATION COMMERCIALE AVEC UN SERVICE DES ACHATS	27372		25 et 26				1 et 2

Référence

LYON

Devenir tuteur d'entreprise

Devenir tuteur d'entreprise	27600		14 et 15			3 et 4	
-----------------------------	-------	--	----------	--	--	--------	--

Management et leadership

S'APPROPRIER LE ROLE DE MANAGER : OUTILS ET METHODES	28214		11 et 12 + 4 et 5 avr		20 et 21 + 13 et 14 juin	17 et 18 + 8 et 9 juil	
PRATIQUER UN MANAGEMENT PARTICIPATIF	28219		21 et 22			20 et 21	4 et 5
IDENTIFIER ET DEVELOPPER SON LEADERSHIP	28218			1 et 2		24 et 25	
GERER LES SITUATIONS DIFFICILES	28215	4 et 5		4 et 5			1 et 2
DEVENIR MANAGER DE MANAGER	28220		21 et 22		23 et 24		
MANAGER A DISTANCE	28216		14			3	
MANAGER LA DIVERSITE	28217		26				1

Développement des compétences commerciales

CONSTRUIRE ET DEPLOYER UNE STRATEGIE COMMERCIALE	27364		18 et 19		16 et 17		
OUTILS DIGITAUX AU SERVICE DE L'ACTION COMMERCIALE	27371			11 et 12		13 et 14	
SAVOIR DETECTER DES OPPORTUNITES DEBUTANT	27365		28 et 29			17 et 18	
SAVOIR DETECTER DES OPPORTUNITES CONFIRME	27366			9			3
PROFESSIONNALISER SA DEMARCHE COMMERCIALE EN FACE A FACE	27367		18 et 19 + 4 et 5 avr		20 et 21 + 6 et 7 juin	24 et 25 + 4 et 5 juil	
REDIGER UNE PROPOSITION COMMERCIALE EFFICACE	27370		22			27	
REUSSIR LA PRESENTATION DE SA PROPOSITION COMMERCIAL DEBUTANT	27368		25 et 26		23 et 24		8 et 9
REUSSIR LA PRESENTATION DE SA PROPOSITION COMMERCIAL EXPERIMENTE	27482			16		28	
GERER LA RELATION CLIENT AVEC EFFICACITE	27369	14 et 15	25 et 26		23 et 24	24 et 25	
MAITRISER LA RELATION COMMERCIALE AVEC UN SERVICE DES ACHATS	27372		25 et 26				1 et 2

Référence

MARSEILLE

Devenir tuteur d'entreprise

Devenir tuteur d'entreprise	27600		14 et 15			03 et 04	
-----------------------------	-------	--	----------	--	--	----------	--

Management et leadership

S'APPROPRIER LE ROLE DE MANAGER : OUTILS ET METHODES	28214		11 et 12 + 4 et 5 avr		20 et 21 + 13 et 14 juin	17 et 18 + 8 et 9 juil	
PRATIQUER UN MANAGEMENT PARTICIPATIF	28219		21 et 22			20 et 21	4 et 5
IDENTIFIER ET DEVELOPPER SON LEADERSHIP	28218			1 et 2		24 et 25	
GERER LES SITUATIONS DIFFICILES	28215	4 et 5		4 et 5			1 et 2
DEVENIR MANAGER DE MANAGER	28220		21 et 22		23 et 24		
MANAGER A DISTANCE	28216		14			3	
MANAGER LA DIVERSITE	28217		26				1

Développement des compétences commerciales

CONSTRUIRE ET DEPLOYER UNE STRATEGIE COMMERCIALE	27364		18 et 19		16 et 17		
OUTILS DIGITAUX AU SERVICE DE L'ACTION COMMERCIALE	27371			11 et 12		13 et 14	
SAVOIR DETECTER DES OPPORTUNITES DEBUTANT	27365		28 et 29			17 et 18	
SAVOIR DETECTER DES OPPORTUNITES CONFIRME	27366			9			3
PROFESSIONNALISER SA DEMARCHE COMMERCIALE EN FACE A FACE	27367		18 et 19 + 4 et 5 avr		20 et 21 + 6 et 7 juin	24 et 25 + 4 et 5 juil	
REDIGER UNE PROPOSITION COMMERCIALE EFFICACE	27370		22			27	
REUSSIR LA PRESENTATION DE SA PROPOSITION COMMERCIAL DEBUTANT	27368		25 et 26		23 et 24		8 et 9
REUSSIR LA PRESENTATION DE SA PROPOSITION COMMERCIAL EXPERIMENTE	27482			16		28	
GERER LA RELATION CLIENT AVEC EFFICACITE	27369	14 et 15	25 et 26		23 et 24	24 et 25	
MAITRISER LA RELATION COMMERCIALE AVEC UN SERVICE DES ACHATS	27372		25 et 26				1 et 2

Référence

ORLEANS

Devenir tuteur d'entreprise

Devenir tuteur d'entreprise	27600		14 et 15			3 et 4	
-----------------------------	-------	--	----------	--	--	--------	--

Management et leadership

S'APPROPRIER LE ROLE DE MANAGER : OUTILS ET METHODES	28214		11 et 12 + 4 et 5 avr		20 et 21 + 13 et 14 juin	17 et 18 + 8 et 9 juil	
PRATIQUER UN MANAGEMENT PARTICIPATIF	28219		21 et 22			20 et 21	4 et 5
IDENTIFIER ET DEVELOPPER SON LEADERSHIP	28218			1 et 2		24 et 25	
GERER LES SITUATIONS DIFFICILES	28215	4 et 5		4 et 5			1 et 2
DEVENIR MANAGER DE MANAGER	28220		21 et 22		23 et 24		
MANAGER A DISTANCE	28216		14			3	
MANAGER LA DIVERSITE	28217		26				1

Développement des compétences commerciales

CONSTRUIRE ET DEPLOYER UNE STRATEGIE COMMERCIALE	27364		18 et 19		16 et 17		
OUTILS DIGITAUX AU SERVICE DE L'ACTION COMMERCIALE	27371			11 et 12		13 et 14	
SAVOIR DETECTER DES OPPORTUNITES DEBUTANT	27365		28 et 29			17 et 18	

SAVOIR DETECTER DES OPPORTUNITES CONFIRME	27366			9			3
PROFESSIONNALISER SA DEMARCHE COMMERCIALE EN FACE A FACE	27367		18 et 19 + 4 et 5 avr		20 et 21 + 6 et 7 juin	24 et 25 + 4 et 5 juil	
REDIGER UNE PROPOSITION COMMERCIALE EFFICACE	27370		22			27	
REUSSIR LA PRESENTATION DE SA PROPOSITION COMMERCIAL DEBUTANT	27368		25 et 26		23 et 24		8 et 9
REUSSIR LA PRESENTATION DE SA PROPOSITION COMMERCIAL EXPERIMENTE	27482			16		28	
GERER LA RELATION CLIENT AVEC EFFICACITE	27369	14 et 15	25 et 26		23 et 24	24 et 25	
MAITRISER LA RELATION COMMERCIALE AVEC UN SERVICE DES ACHATS	27372		25 et 26				1 et 2

Référence

CAEN**Devenir tuteur d'entreprise**

Devenir tuteur d'entreprise	27600		14 et 15			3 et 4	
-----------------------------	-------	--	----------	--	--	--------	--

Manager les compétences et les talents

Les fondamentaux			18 et 19	15 et 16		20 et 21	
L'approche prévisionnelle					23		2

Management et leadership

S'APPROPRIER LE ROLE DE MANAGER : OUTILS ET METHODES	28214		11 et 12 + 4 et 5 avr		20 et 21 + 13 et 14 juin	17 et 18 + 8 et 9 juil	
PRATIQUER UN MANAGEMENT PARTICIPATIF	28219		21 et 22			20 et 21	4 et 5
IDENTIFIER ET DEVELOPPER SON LEADERSHIP	28218			1 et 2		24 et 25	
GERER LES SITUATIONS DIFFICILES	28215	4 et 5		4 et 5			1 et 2
DEVENIR MANAGER DE MANAGER	28220		21 et 22		23 et 24		
MANAGER A DISTANCE	28216		14			3	
MANAGER LA DIVERSITE	28217		26				1

Développement des compétences commerciales

CONSTRUIRE ET DEPLOYER UNE STRATEGIE COMMERCIALE	27364		18 et 19		16 et 17		
OUTILS DIGITAUX AU SERVICE DE L'ACTION COMMERCIALE	27371			11 et 12		13 et 14	
SAVOIR DETECTER DES OPPORTUNITES DEBUTANT	27365		28 et 29			17 et 18	
SAVOIR DETECTER DES OPPORTUNITES CONFIRME	27366			9			3
PROFESSIONNALISER SA DEMARCHE COMMERCIALE EN FACE A FACE	27367		18 et 19 + 4 et 5 avr		20 et 21 + 6 et 7 juin	24 et 25 + 4 et 5 juil	
REDIGER UNE PROPOSITION COMMERCIALE EFFICACE	27370		22			27	
REUSSIR LA PRESENTATION DE SA PROPOSITION COMMERCIAL DEBUTANT	27368		25 et 26		23 et 24		8 et 9
REUSSIR LA PRESENTATION DE SA PROPOSITION COMMERCIAL EXPERIMENTE	27482			16		28	
GERER LA RELATION CLIENT AVEC EFFICACITE	27369	14 et 15	25 et 26		23 et 24	24 et 25	
MAITRISER LA RELATION COMMERCIALE AVEC UN SERVICE DES ACHATS	27372		25 et 26				1 et 2

Référence

RENNES**Devenir tuteur d'entreprise**

Devenir tuteur d'entreprise	27600		14 et 15			3 et 4	
-----------------------------	-------	--	----------	--	--	--------	--

Management et leadership

S'APPROPRIER LE ROLE DE MANAGER : OUTILS ET METHODES	28214		11 et 12 + 4 et 5 avr		20 et 21 + 13 et 14 juin	17 et 18 + 8 et 9 juil	
PRATIQUER UN MANAGEMENT PARTICIPATIF	28219		21 et 22			20 et 21	4 et 5
IDENTIFIER ET DEVELOPPER SON LEADERSHIP	28218			1 et 2		24 et 25	
GERER LES SITUATIONS DIFFICILES	28215	4 et 5		4 et 5			1 et 2
DEVENIR MANAGER DE MANAGER	28220		21 et 22		23 et 24		
MANAGER A DISTANCE	28216		14			3	
MANAGER LA DIVERSITE	28217		26				1

Développement des compétences commerciales

CONSTRUIRE ET DEPLOYER UNE STRATEGIE COMMERCIALE	27364		18 et 19		16 et 17		
OUTILS DIGITAUX AU SERVICE DE L'ACTION COMMERCIALE	27371			11 et 12		13 et 14	
SAVOIR DETECTER DES OPPORTUNITES DEBUTANT	27365		28 et 29			17 et 18	
SAVOIR DETECTER DES OPPORTUNITES CONFIRME	27366			9			3
PROFESSIONNALISER SA DEMARCHE COMMERCIALE EN FACE A FACE	27367		18 et 19 + 4 et 5 avr		20 et 21 + 6 et 7 juin	24 et 25 + 4 et 5 juil	
REDIGER UNE PROPOSITION COMMERCIALE EFFICACE	27370		22			27	
REUSSIR LA PRESENTATION DE SA PROPOSITION COMMERCIAL DEBUTANT	27368		25 et 26		23 et 24		8 et 9
REUSSIR LA PRESENTATION DE SA PROPOSITION COMMERCIAL EXPERIMENTE	27482			16		28	
GERER LA RELATION CLIENT AVEC EFFICACITE	27369	14 et 15	25 et 26		23 et 24	24 et 25	
MAITRISER LA RELATION COMMERCIALE AVEC UN SERVICE DES ACHATS	27372		25 et 26				1 et 2

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