

		Février	Mars	Avril	Mai	Juin	Juillet
Référence		Marseille					
<b>Devenir tuteur d'entreprise</b>							
Devenir tuteur d'entreprise	27600		14 et 15			3 et 4	
<b>Management et leadership</b>							
S'APPROPRIER LE ROLE DE MANAGER : OUTILS ET METHODES	28214		11, 12, 13 et 4 avril		20, 21, 22 et 13 juin	17, 18, 19 et 8 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			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
<b>Développement des compétences commerciales</b>							
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		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

# Marseille

	Septembre	Octobre	Novembre	Décembre
<b>Devenir tuteur d'entreprise</b>				
Devenir tuteur d'entreprise	19 et 20		25 et 26	
<b>Management et leadership</b>				
S'APPROPRIER LE ROLE DE MANAGER : OUTILS ET METHODES	9, 10, 11 + 4 oct	7, 8, 9 + 5 nov	18, 19, 20 + 16 dec	
PRATIQUER UN MANAGEMENT PARTICIPATIF		14 et 15		2 et 3
IDENTIFIER ET DEVELOPPER SON LEADERSHIP	5 et 6		7 et 8	12 et 13
GERER LES SITUATIONS DIFFICILES	12 et 13			5 et 6
DEVENIR MANAGER DE MANAGER		7 et 8		16 et 17
MANAGER A DISTANCE		11		9
MANAGER LA DIVERSITE		18		16
<b>Développement des compétences commerciales</b>				
CONSTRUIRE ET DEPLOYER UNE STRATEGIE COMMERCIALE	9 et 10		14 et 15	
OUTILS DIGITAUX AU SERVICE DE L'ACTION COMMERCIALE		7 et 8		2 et 3
SAVOIR DETECTER DES OPPORTUNITES DEBUTANT		10 et 11		9 et 10
SAVOIR DETECTER DES OPPORTUNITES CONFIRME			18	17
PROFESSIONNALISER SA DEMARCHE COMMERCIALE EN FACE A FACE	23 et 24 + 7 et 8 oct		14 et 15 + 28 et 29	
REDIGER UNE PROPOSITION COMMERCIALE EFFICACE	6		4	
REUSSIR LA PRESENTATION DE SA PROPOSITION COMMERCIAL DEBUTANT	26 et 24		7 et 8	
REUSSIR LA PRESENTATION DE SA PROPOSITION COMMERCIAL EXPERIMENTE				5
GERER LA RELATION CLIENT AVEC EFFICACITE	30 + 1er oct		21 et 22	
MAITRISER LA RELATION COMMERCIALE AVEC UN SERVICE DES ACHATS		3 et 4		5 et 6

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)