

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, 12, 13 et 4
avril20, 21, 22 et 13
juin17, 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

19

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

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

Nantes

	Septembre	Octobre	Novembre	Décembre
Devenir tuteur d'entreprise				
Devenir tuteur d'entreprise	19 et 20		25 et 26	
Management et leadership				
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
Développement des compétences commerciales				
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