

## CALENDRIER DES FORMATIONS INTER-ENTREPRISES

PARIS	Nombre de jour	Référence Actions collectives FAFIEC	Février	Mars	Avril	Mai	Juin	Juillet
<b>Pédagogie et accompagnement</b>								
Devenir tuteur d'entreprise	2j	27600	14 et 15	18 et 19	4 et 5	13 et 14	27 et 28	1 et 2
Formation de formateurs internes	2j	Hors Actions collectives				02 et 03		08 et 09
Manager les compétences et les talents : Les fondamentaux	2j	28159		11 et 12	15 et 16		13 et 14	
Manager les compétences et les talents : L'approche prévisionnelle	1j	28160				23		4
Conduite de l'entretien annuel et professionnel	2j	Hors Actions collectives					10 et 11	
<b>Management et leadership</b>								
S'approprier le rôle de manager : outils et méthodes	4j	28214	11,12, 13 et 13 mars	20,21, 22 mars et 3 avr		20, 21, 22 mai et 13 juin	17, 18,19 juin et 3 juil	
Pratiquer un management participatif	2j	28219	14 et 15		8 et 9		6 et 7	8 et 9
Identifier et développer son leadership	2j	28218		14 et 15		16 et 17		4 et 5
Gérer les situations difficiles	2j	28215	4 et 5		4 et 5		11 et 12	1 et 2
Devenir manager de manager	2j	28220		21 et 22		23 et 24		8 et 9
Manager a distance	1j	28216	14	13	16		3	
Manager la diversité	1j	28217			12		18	
Manager dans le changement	1j	Hors Actions collectives					8	
Management non hiérarchique	2j	Hors Actions collectives				20 et 21		
<b>Développement des compétences commerciales</b>								
Construire et déployer une stratégie commerciale	2j	27364		18 et 19		16 et 17		
Outils digitaux au service de l'action commerciale	2j	27371			11 et 12		13 et 14	
Savoir détecter des opportunités débutant	2j	27365		28 et 29			17 et 18	
Savoir détecter des opportunités confirme	1j	27366			10			3
Professionaliser sa démarche commerciale en face a face	4j	27367		18,19 mars 4, 5 avr		13,14 mai et 3, 4 juin	24, 25 juin + 4,5 juil	
Rédiger une proposition commerciale efficace	1j	27370		22			27	
Réussir la présentation de sa proposition commerciale débutant	2j	27368		25 et 26		23 et 24		8 et 9
Réussir la présentation de sa proposition commerciale expérimente	1j	27482			16		28	
Gérer la relation client avec efficacité	2j	27369	14 et 15	25 et 26		27 et 28	27 et 28	
Maîtriser la relation commerciale avec un service des achats	2j	27372		25 et 26				1 et 2
<b>Web / Digital</b>								
Comprendre les enjeux de la transformation numérique des entreprises	1j	Hors Actions collectives				13		
Décoder le jargon de la culture digitale	1j	Hors Actions collectives				14		
Mobiliser ses collaborateurs dans un plan de transformation numérique de l'entreprise	1j	Hors Actions collectives				15		
Créer facilement un site internet grâce à un CMS	2j	Hors Actions collectives					10 et 11	
Développer la visibilité / impact de son site internet	2j	Hors Actions collectives						11 et 12
E-commerce : franchir le pas	1j	Hors Actions collectives					12	
Penser la formation autrement à l'ère du numérique	1j	Hors Actions collectives					27	
Recruter à l'heure du numérique	1j	Hors Actions collectives					28	
Manager à l'ère du numérique	1j	Hors Actions collectives						8
<b>Communication et Organisation</b>								
Prise de parole en public et animation de réunions collectives		Hors Actions collectives				23 et 24		15 et 16
Améliorer ses écrits professionnels		Hors Actions collectives					17 et 18	
Optimisation et gestion du temps		Hors Actions collectives					24 et 25	
Gestion de projet		Hors Actions collectives						01 et 02

**Septembre**
**Octobre**
**Novembre**
**Décembre**

## Paris

### Devenir tuteur d'entreprise

Devenir tuteur d'entreprise	16 et 17	10 et 11	25 et 26	09 et 10
-----------------------------	----------	----------	----------	----------

### Manager les compétences et les talents

Les fondamentaux		03 et 04		02 et 03
L'approche prévisionnelle			18	11

### Management et leadership

S'APPROPRIER LE ROLE DE MANAGER : OUTILS ET METHODES	9, 10, 11 et 4 octobre	7, 8, 9 et 5 novembre	20, 21, 22 et 11 décembre	
PRATIQUER UN MANAGEMENT PARTICIPATIF		14 et 15		2 et 3
IDENTIFIER ET DEVELOPPER SON LEADERSHIP	12 et 13		14 et 15	12 et 13
GERER LES SITUATIONS DIFFICILES	09 et 10		7 et 8	
DEVENIR MANAGER DE MANAGER		7 et 8		16 et 17
MANAGER A DISTANCE		9		9
MANAGER LA DIVERSITE		18		11

### 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				16
PROFESSIONNALISER SA DEMARCHE COMMERCIALE EN FACE A FACE	23 et 24 + 7 et 8 oct		18 et 19 + 09 et 10	
REDIGER UNE PROPOSITION COMMERCIALE EFFICACE	6		4	
REUSSIR LA PRESENTATION DE SA PROPOSITION COMMERCIAL DEBUTANT	26 et 27		7 et 8	
REUSSIR LA PRESENTATION DE SA PROPOSITION COMMERCIAL EXPERIMENTE		14		5
GERER LA RELATION CLIENT AVEC EFFICACITE	30 et 1er oct		21 et 22	
MAITRISER LA RELATION COMMERCIALE AVEC UN SERVICE DES ACHATS		3 et 4		5 et 6