

	Juillet	Aout	Septembre	Octobre	Novembre	Décembre
Devenir tuteur d'entreprise						
Devenir tuteur d'entreprise			19 et 20		25 et 26	
Manager les compétences et les talents						
Les fondamentaux				3 et 4		2 et 3 dec
L'approche prévisionnelle	2				18	10
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	4 et 5			14 et 15		2 et 3
IDENTIFIER ET DEVELOPPER SON LEADERSHIP			5 et 6		7 et 8	12 et 13
GERER LES SITUATIONS DIFFICILES	1 et 2		12 et 13			5 et 6
DEVENIR MANAGER DE MANAGER				7 et 8		16 et 17
MANAGER A DISTANCE				11		9
MANAGER LA DIVERSITE	1			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	3				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	8 et 9		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	1 et 2			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